ALAN PHAN



ĐỪNG HOANG TƯỞNG VỀ BIỂN LỚN


THAIHABOOKS
Phụng sự để dẫn đầu


NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Mục lục

Không ngừng đặt câu hỏi
Hai mươi câu hỏi dành cho TS. Alan Phan
Đừng hoang tưởng về một thế giới phẳng
Không có bữa ăn nào miễn phí
Sau mỗi thời kỳ vàng son
Tư bản và Dân chủ
Con voi Trung Quốc
Chuyện con ve và con kiến
Chó Việt Nam hạnh phúc nhất thế giới
Khi các lãnh tụ biết cười mình…
Một người làm quan cả họ được nhờ
Bỏ cuộc trước khi tới đích là thất bại
Các cuộc chiến sắp xảy ra…
Thiếu can đảm nhiều người bỏ cuộc quá sớm
Một cách nhìn khác về con người Alan Phan
Kẻ cắp gặp bà già
Đầu tư ngoại tệ nào?
Giải mã nền kinh tế ngầm
Việt Nam và Trung Quốc
Những can thiệp vô ích
Nói về đạo đức kinh doanh
Hai chuyện làm ăn bên Mỹ
Thánh địa của tư bản
Paris, Gisele và huyền thoại
Cho những người vừa nằm xuống

Không ngừng đặt câu hỏi

Tất cả bài viết của tôi bắt đầu từ câu nói nằm lòng của Robert Kennedy,” Những nghiên cứu gia nhìn vào sự kiện đang xẩy ra và hỏi tại sao. Tôi nhìn vào những sự kiện đã không xẩy đến và hỏi tại sao không?” (There are those who look at things the way they are, and ask why… I dream of things that never were, and ask why not?). Đó là tiền đề của cuốn sách “Tư duy khác về kinh tế và xã hội Việt Nam” tôi vừa hoàn tất.

Tôi luôn nói với các bạn trẻ là thế giới kinh doanh không thiếu tiền mà chỉ thiếu ý tưởng. Những ý tưởng sáng tạo, làm thay đổi thói quen và hành xử, cải thiện hiệu năng vượt bực là những ý tưởng đã đem lại tài sản hay danh vọng khổng lồ cho nhiều doanh nhân. Người Mỹ gọi chúng là những game-changers hay là những bước tiến đã thay đổi cuộc chơi. Gần đây nhất, Facebook đã khiến một anh sinh viên 24 tuổi Zuckerberg trở thành tỷ phú. Trước đó là các doanh nhân đã sáng lập ra Google, Apple, Microsoft, Intel, IBM, Bell, RCA, Carnegie…tất cả đều là những thanh niên khởi nghiệp với trí tuệ, nghèo và kiên nhẫn. Họ chỉ có ý tưởng, không có tiền và tất cả đều đã thành công trong việc thay đổi phần lớn đời sống nhân loại.

Muốn vậy, họ đã biết đặt câu hỏi chính xác là “tại sao không.?” Họ đã dám đi vào lề trái của 99% đám đông. Họ dám có những tư duy khác lạ so với những suy tưởng bình thường của xã hội.

Dĩ nhiên, rất nhiều ngừơi, dù thành công hay thất bại, trong bọn họ đã phải trả giá đắt. Từ những mất mát về tiền bạc (thực ra không nhiều vì đa số là nghiên cứu sinh nghèo) đến những mất mát về danh tiếng, thị phi vì xã hội không ưa những người khác biệt. Thậm chí nhiều người còn mất mạng vì ý tưởng hay khám phá lạ đời, như Galieo với giả thuyết trái đất tròn, như Socrates với biện giải logic, như rất nhiều văn nghệ sĩ tư tưởng gia trong các triều đại phong kiến.

Lấy lịch sử làm thí dụ. Ai cũng biết lịch sử luôn luôn được ghi lại bởi những kẻ chiến thắng. Trong những triều đại mà sự phản biện không được phép thực thi thì những câu chuyện ghi trong lịch sử có thể chỉ là những huyền thoại được thêu dệt vẽ vời để tăng uy tín và quyền lực cùa kẻ thắng. Tuy nhiên, phần lớn người dân, kể cả những bậc trí thức có chút đầu óc cũng nuốt gọn mọi dối trá trộn lẫn trong sự thật và bán sự thật (half-truths).

Trong một xã hội mà đến 95% dân số sống đời khổ sở và thiếu thốn về những vật chất tối thiểu, thì tư duy của ta phải đi ngược lại suy nghĩ đại chúng và hành xử trái hẳn với những điều mà người dân cho là sự khôn ngoan thường nhật. Muốn thóat ra khỏi giới hạn chật chội của nghèo đói, chúng ta phải có tư duy “ngoài cái hộp” (think out of the box).

Dĩ nhiên, ta phải đối phó thường trực với những ù lì rồi phá phách của những thành phần không muốn đổi thay hay tiến bộ của xã hội vì lợi ích cá nhân, gia đình hay phe nhóm. Không có một tinh thần bất khuất và kiên trì, chúng ta sẽ bỏ cuộc không chóng thì chày, vì sức đề kháng của phe bảo thủ rất mạnh. Cuối cùng, những thay đổi rồi cũng đến, vì cốt lõi của cuộc sống là thay đổi (change is inevitable). Nhưng có thể ta không còn hiện diện để nhìn những đổi thay này.

Chả thế mà chính Einstein cũng phải mỉa mai về đám đông chung quanh mình,” Hai thứ là vô tận trên đời: vũ trụ và sự ngu xuẩn của con người. Thực ra, tôi không chắc về vũ trụ” (Two things are infinite: the universe and human stupidity. And I’m not sure about the universe.”

Tư duy mới sẽ bắt đầu bằng những câu hỏi là tình trạng hiện tại do ai duy trì và họ có những ích lợi gì vào sự ù lì của tình thế? Kế tiếp là những thay đổi sẽ đem đến những cơ hội và rủi ro gì? Ngoài thay đổi, chúng ta có thể tìm được những phương hướng gì khác hơn cả sự thay đổi? Sự suy nghĩ của đám đông là thế này; nếu ta làm ngược lại, thì kết quả gì sẽ xẩy đến? Thói quen bắt đầu từ tư duy, liệu ta có thể thay đổi tư duy của người tiêu thụ hay đối tác?

Trong tình trạng cạnh tranh của toàn cầu hóa và thế giới "phẳng", một tư duy sáng tạo là một vũ khí vô cùng quan trọng cho sự tiến bộ của một cá nhân, một doanh nghiệp hay một quốc gia. Chất xám và phần mềm sẽ là yếu tố quyết định trên thương trường tự do. Giáo dục, đạo đức và môi trường văn hóa là thành phần dinh dưỡng cho nền kinh tế mới. Cuốn sách "Một tư duy mới cho kinh tế và xã hội Việt Nam" của tôi là một đóng góp nhỏ trong tiến trình tăng trưởng của lớp người trẻ hiện nay.

Mời bạn lên đường và đừng quên là Einstein đã nhắc nhở ta," Điều quan trọng là không ngừng đặt câu hỏi" (The important thing is not to stop questioning).

T/S Alan Phan, Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa

(Bài đã đăng trên Doanh nhân Saigon Online ngày 20 tháng 10 năm 2011)

Hai mươi câu hỏi dành cho TS. Alan Phan

Gặp gỡ và Đối thoại thứ Năm tuần, này, Tuần Việt Nam giới thiệu cuộc phỏng vấn chớp nhoáng của tờ Young Entrepreneur, đại học Pennsylvania với TS. Alan Phan.

LTS: *Tiến sĩ Alan Phan- cựu sinh viên của Penn State (Hoa Kỳ), là một doanh nhân kiêm quản lý quĩ đầu tư. Trong số các thành tựu của ông là tập đoàn Hartcourt, công ty Internet hàng đầu tại Trung Quốc có trị giá 700 triệu USD vào năm 2001 và quĩ Viasa tại Hồng Kông, với tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn cổ phần (ROE) ấn tượng – 42% vào năm 2006.*

Young Entrepreneur: ***Lời khuyên ông muốn chia sẻ với các doanh nhân mới?***

Tiến sĩ Alan Phan: Kiểm tra sức khỏe: cả thể chất và tâm thần.

Điều gì mỗi doanh nhân cần phải luôn nhớ?

Không bao giờ để cho cạn tiền.

Kẻ thù tồi tệ nhất của doanh nhân?

Bản thân anh ta. Không ai có thể phá hoại chuyện làm ăn nhanh hơn chính bản thân mình.

Một kinh nghiệm mà mỗi doanh nhân cần phải biết?

Thất bại.

Lời khuyên dành cho những người mới giàu?

Mọi thứ đều thay đổi.

Còn lời khuyên dành cho những người đã giàu?

Cảm tạ thượng đế.

Làm thế nào để giữ được bầu nhiệt huyết?

Thay đổi suy nghĩ. Hành động.

Chiến lược tốt nhất trong cạnh tranh?

Luôn tạo sự bất ngờ.

Lời cuối cho một doanh nhân đang gặp khó khăn?

Giữ niềm tin. Đã đi ắt sẽ đến.

Trở ngại lớn nhất đối với nền kinh tế toàn cầu?

Các Chính phủ.

Những cá tính dẫn tới thành công cho ông?

Tính kiên trì.

Thần tượng của ông là ai, và tại sao?

Hugh Hefner, người theo đuổi triết lý sống của bản thân và cho dù đã cực kì giàu có thì ông vẫn là chính mình. *(Hefner là sáng lập viên tạp chí Playboy vào 1960 và được coi là ông tổ của cuộc cách mạng sex tại Mỹ và Âu châu)*

Điều ngu ngốc nhất mà ông đã làm?

Mua một đồn điền cà phê ở Costa Rica vì tôi thích cà phê và Costa Rica? À, không, có lẽ là việc kết hôn.

Điểm không lường trước được của sự thành công?

Chịu trách nhiệm cho rất nhiều người.

Lúc này ông đầu tư tiền ở đâu?

Vàng.

Tài sản quý giá nhất của ông?

Những đứa con trai.

Cách trả thù hay nhất?

Sống khỏe mạnh và giàu có hơn đối thủ.

Điều gì khiến ông dị ứng nhất?

Sự ngu xuẩn.

Và ông muốn ghi gì trên bia mộ?

Tên "khốn khiếp" này tồn tại lâu hơn hết.

Đừng hoang tưởng về một thế giới phẳng

Thế giới cũng sẽ KHÔNG phẳng sau sự lan tỏa toàn cầu của mạng lưới Internet. Thế giới sẽ vẫn là thế giới ta đã quen biết suốt 5,000 năm lịch sử: rất nhiều cách biệt giữa các tầng lớp xã hội: giàu và nghèo, học thức và vô học, đạo đức và bất lương, thôn quê và thành thị, quốc gia phát triển và quốc gia nghèo đói. Nhưng công nghệ thông tin lại có khả năng làm gia tăng sự cách biệt này:…

Các chính trị gia và các chuyên gia thường thích dùng các danh từ thời thượng để phô trương tri thức về thế giới và tạo ấn tượngtrong cộng đồng. Gần đây, họ hay nói đến các ngôn từ nhưkinh tế sáng tạo, mạng xã hội, hội nhập toàn cầu, công nghệ xanh, kỹ thuật số, chỉ số hạnh phúc… Nhưng một chữ bị lạm dụng nhiều nhất có lẽ là "thế giới phẳng".

Danh từ này được Thomas Friedman dùng làm đề tài cho một tựa sách vào 2005 để diễn tả một hiện tượng mới về xã hội và kinh tế do cuộc cách mạng Internet và công nghệ thông tin (IT) mang lại. Giả thuyết của ông là sự lan tỏa cùng khắp những thông tin và kiến thức nhanh chóng qua Internet đã san bằng mọi cách biệt về lợi thế kinh tế giữa các quốc gia, giữa các thể chế chính trị, và giữa các tầng lớp nhân dân. Kết quả là một thế giới phẵng lì, không còn rào cản vả bất cứ ai cũng có thể nắm bắt những cơ hội mới do công nghệ mới tạo dựng.

Tôi đã theo dõi nhiều bài viết của Friedman trên New York Times, tờ báo của giới mệnh danh là "tiến bộ" (liberal) của các trí thức khoa bảng Mỹ. Ông này có tật xấu là đơn giản hóa mọi vấn đề, rồi dựa trên một vài sự kiện đặc thù mà đặt ra các giả thuyết khá phi lý, phù hợp với quan điểm cá nhân của mình. Ông luôn quên đi sự phức tạp của mọi vấn đề bàn luận, dù là xã hội, kinh tế hay chính trị, dù là địa phương hay toàn cầu. Thế giới phẳng và một xã hội đại đồng bình đẳng là một hoang tưởng rất thời thượng của ông.
Máy tính, Internet, điện thoại di động và các dụng cụ công nghệ thông tin quả đã tạo nên một cách mạng vĩ đại về kiến thức và thông tin với tốc độ, tầm cỡ và chức năng. Nhưng thế giới sẽ vẫn là thế giới ta đã quen biết suốt 5,000 năm lịch sử: rất nhiều cách biệt giữa các tầng lớp xã hội: giàu và nghèo, học thức và vô học, đạo đức và bất lương, thôn quê và thành thị, quốc gia phát triển và quốc gia nghèo đói. Thực sự, công nghệ thông tin lại có khả năng làm gia tăng sự cách biệt này: người biết sử dụng IT sẽ khôn khéo dùng lợi thế cạnh tranh này của mình để kiếm tiền, kiếm quyền và đặc lợi nhiều hơn so với đám đông còn bỡ ngỡ.Vào khoảng 1885, Karl Benz sáng chế ra chiếc xe hơi hiện đại thay thế cho cỗ xe ngựa và cùng thời điểm, James Maxwell đưa ra lý thuyết để thế giới có được máy phát thanh (radio). Nếu ông sinh ra ở thời này, Friedman cũng sẽ dễ dàng đưa ra lập luận về một "thế giới phẳng" vì hai phát minh này cũng đã đem nhân loại đến gần nhau hơn. Thế nhưng, sau đó, ai cũng biết thế giới đã KHÔNG phẳng với những sáng chế diệu kỳ về xe hơi, về radio, về TV, về máy in… Tôi cũng xin báo cho các bạn trẻ là thế giới cũng sẽ KHÔNG phẳng sau sự lan tỏa toàn cầu của mạng lưới Internet.

Sự yêu thích hình tượng và viễn ảnh của một thế giới phẳng có lẽ bắt nguồn từ sự ao ước của rất nhiều nhà trí thức trẻ (trong đó có người viết bài này) với một con tim tha thiết về một xã hội công bằng, không có khác biệt giữa giàu nghèo, giai cấp hay phân khúc. Một thế giới đại đồng của những người bình đẳng về mọi khả năng và quyền lợi. Cuộc thí nghiệm vĩ đại nhất lịch sử đã diễn ra ở Liên xô và Trung Quốc hơn 70 năm. Ngày nay, tại hai xã hội này, sự cách biệt về giàu nghèo (theo chỉ số Gini)

thuộc loại cao nhất trong 10 hạng đầu của thế giới (Top Ten).

Rất nhiều văn nghệ sĩ, trí thức và các bậc khoa bảng luôn luôn ta thán về hiện tượng bất công của xã hội, thường kết luận trong vội vã "đời không công bằng chút nào" khi so sánh sự thua kém của mình với những nhân vật mà họ nghĩ là không xứng đáng. Chính tôi cũng hay rơi vào trường hợp tự ti này khi không để lý trí suy xét.

Vào thời điểm 1968 sau khi tốt nghiệp Đại học ở Mỹ, tôi và một người bạn người Mã Lai tên là Michael cùng quay trở về nước. Trong khi tôi chật vật với lương giảng viên ở Đại Học Bách Khoa Phú Thọ, Michael được ông bố, vốn là một đại gia tăm tiếng ở Mã Lai, mua cho một ngân hàng rồi bổ nhiệm hắn làm Chủ Tịch TGĐ một ngân hàng đứng hàng thứ 8 ở Mã Lai vào thời đó. Ngay cả suốt cuộc đời 2 đứa trong 42 năm qua, trong khi tôi phải lên voi xuống ngựa, đi từ đỉnh cao của thịnh vượng đến vực thẳm của nghèo khó, Michael vẫn ung dung tự tại sống đời thượng lưu, thành công từ việc làm ngân hàng đến tạo dựng một đế quốc về địa ốc. Sau này, mỗi lần qua chơi, tôi vẫn rất ghen tỵ, chép miệng, "đời thật bất công".

Một người bạn khác ở VN cùng tôi mài ghế suốt 4 năm trung học. Anh ta tên Duy và là thần tượng của tôi hồi đó. Học giỏi, đẹp trai, con nhà giàu, nhưng trên hết, có một hạnh kiểm hoàn toàn, luôn luôn được bầu là trưởng lớp bởi các học trò và thầy cô. Ai cũng ngưỡng mộ. Anh thường ái ngại nhìn tôi bỏ lớp trốn học, đi tán gái, chọc phá làng xóm, và nói nếu không thay đổi tính nết, tương lai của tôi sẽ chìm sâu trong đống bùn. Tôi luôn luôn đồng ý, nhưng đã không bỏ được những thói quen xấu. Xong Tú Tài, anh thi đậu vào Đại Học Sư Phạm dễ dàng và trở thành một bậc thầy khả kính sau những năm học hành. Còn tôi, may mắn được học bổng Mỹ, bay đi tận nữa vòng trái đất, loay hoay làm lại đời mình. Một lần về thăm nhà năm 1992, Viện Đại học Cần Thơ mời tôi giảng dạy một buổi về Kinh Tế Mở Cửa của TQ cho các học sinh cũng như nhiều vị giáo chức tu nghiệp. Tôi ngỡ ngàng gặp lại Duy, thay đổi thứ bậc trong liên hệ thầy-trò. Anh ngượng ngùng, bỏ ngang lớp học sau tiết đầu và không trả lời điện thoại khi tôi kêu. Bạn bè cho biết hôn nhân của anh trắc trở, anh buồn đời làm một con sâu rượu giải sầu, và bị cấp trên "đầy đọa" vì nhiều lần say rượu trong lớp học. Tôi chắc Duy cũng đang nghĩ thầm, "đời thật bất công".

Cách nay ba tháng, một đại gia trẻ tuyên bố trong một buổi hội thảo là tương lai IT của VN sáng ngời, vì chỉ sau 10 năm, dân số VN có điện thoại di động bây giờ đã lên đến hơn 53 triệu người. Anh ta đồng hóa việc sỡ hữu một cái phone với trình độ kiến thức và hiệu năng của nền kinh tế sáng tạo, biểu hiện qua một công cụ IT phổ thông. Tôi có 2 người giúp việc nhà. Họ đều sở hữu điện thoại riêng cho cá nhân và nhờ những chương trình khuyến mãi, nói chuyện qua phone đến 4, 5 giờ mỗi ngày. Họ trao đổi liên tục với bạn bè, láng giềng, gia đình dưới quê về mọi chuyện lặt vặt, còn hơn Twitter của các siêu sao ở Hollywood. Thậm chí họ còn dùng điện thoại để chửi nhau, để khuyến nghị về số đề, về mua hụi, về chương trình kịch trên TV. Thậm chí, một bà đã gần 50 tuổi, có chồng và 4 đứa con ở quê, vẫn trả lời tất cả những cú phone từ người lạ, đóng vai trò một cô gái mới 20, đóng góp và giải tỏa các lời yêu thương ảo (như một loại phone sex rẻ tiền) cho rất nhiều bạn trai Việt.

Những bất công hay hố cách biệt vừa kể cũng có thể là do sự lựa chọn và sở thích của cá nhân. Năm trăm năm trước, ngài Nguyễn Bỉnh Khiêm đã ca tụng chữ "nhàn" và lối sống điền viên, "Ta dại ta tìm nơi vắng vẻ. Người khôn người đến chốn lao xao". Nếu ta bắt ông phải sống trong một Net café, cạnh Ngã Sáu Chợ Lớn, nhìn khói bụi, dòng xe và biển người qua lại, chắc ông phải khóc tủi thân mỗi ngày. Còn nếu ai buộc tôi phải xa rời các trung tâm tài chính thế giới như New York, Luân Đôn hay Hồng Kông… để về sống ở xứ Cà Mau với những cánh đồng bất tận của chị Nguyễn Ngọc Tư chắc tôi cũng

hóa điên. Dù tôi biết chỗ đậu xe ở Cà Mau không thể tốn 40 dollars mỗi ngày như New York.

Trong chuỗi hội thảo về đầu tư cho các doanh nhân và sinh viên Việt Nam vào tháng 3 vừa qua, tôi nói nhiều về Zuckerberg của Facebook. Anh chàng sinh viên 24 tuổi này đã bắt đầu với một ý tưởng và 1 ngàn dollars của bạn cùng phòng; và chỉ trong 4 năm tạo nên một tài sản mà Goldman Sachs đánh giá là 60 tỷ dollars; tương đương với 60% GDP của Việt Nam. Trong số 80 triệu dân hiện tại, có người Việt nào sẽ đứng lên đáp lời sông núi để chứng minh là thế giới đã phẳng như Friedman nói; hay chúng ta sẽ lại có thêm vài khẩu hiệu rẻ tiền về sáng tạo?

TS. ALAN PHAN (CHỦ TỊCH QUỸ ĐẦU TƯ VIASA)

Không có bữa ăn nào miễn phí

Người Mỹ có câu, trong một sòng bài phé (poker) bịp bợm luôn có một nạn nhân. Nếu bạn không biết ai là nạn nhân, thì người đó chính là bạn.

Chuyện ngày xưa kể rằng có một vị vua Hi Lạp được tiếng là thông minh đức độ cai quản một xứ sở thanh bình an khang. Ông có một thư viện thu thập cả chục ngàn cuốn sách suốt lịch sử văn minh loài người và có ước muốn là chia sẻ những kiến thức khôn ngoan này cho trăm họ.

Ông triệu 500 nhà thông thái nhất của quốc gia và yêu cầu họ cùng nhau ngồi xuống tóm lược mọi "tinh túy văn hóa" nhất của nhân loại vào một vài lời dễ hiểu (thay vì một thư viện sách) để mọi người dân cùng thấm thía đạo của trời và của người. Sau hơn một tháng, 500 nhà thông thái đưa lên một văn bản 5 trang là công trình tóm lược. Vị vua thấy vẫn còn quá phức tạp, dân thường không ai có thể thấm nhuần được tư tưởng kiểu này. Sau đó là một tóm lược còn 3 trang, rồi 1 trang rồi 1 phân đoạn. Nhưng vị vua vẫn không vừa ý. Cuối cùng ông cười hả hê khi vị đại diện trao cho ông cái túi khôn ngoan của nhân loại trong một câu văn độc nhất, "Không có bữa ăn nào miễn phí cả" (there is no free meal).

Đây là một thực tế hiển nhiên mà con người thời đồ đá cách đây 10 ngàn năm hiểu rất rõ. Ngày nào mà không săn được con mồi nào đem về hang động, là ngày đó gia đình phải đói. Rồi loài người tiến hóa thành cộng đồng văn minh hơn, tổ chức những xã hội có tầng lớp và phân chia công tác theo khả năng của từng người. Xã hội mới đẻ ra một tầng lớp lãnh đạo có đầu óc và tham vọng.

Từ đế chế Trung Quốc đến Ai cập và sau đó La Mã, Anh, Mỹ… giới quý tộc và chính trị gia giàu có luôn luôn bận rộn suy nghĩ tìm những thủ thuật và phù phép để có "những bữa ăn miễn phí" dâng lên từ tầng lớp nghèo hèn. Nếu nhìn vào cốt lõi, đây là một hình thái "ăn cắp", nhưng được che đậy bằng những mỹ từ cao đẹp và văn hoa, giống như một bộ quần áo thời trang đắt tiền của Louis Vuitton sẽ che đậy những mục nát của thân thể béo phì, làm mờ mắt người qua lại.

Xã hội ngày nay dù có tiến bộ cũng không dễ gạt bỏ nổi lòng tham "ăn free" vốn đã mọc rễ trong lòng người 10 ngàn năm qua. Chuyện kiếm tiền, càng nhanh càng nhiều càng tốt, là một đề tài thời thượng, hấp dẫn và lan tràn khắp mọi mạng truyền thông từ tin thời sự trên báo đến những câu chuyện ở quán cà phê, những bài giảng trong lớp học.

Trong dư luận, không thiếu những chuyện thích bắt chước lẫn nhau không đóng góp một công sức gì cho xã hội nhưng tìm đủ mọi cách để bòn rút ăn cắp. Hiện tượng phổ biến đến nỗi không ai còn cảm giác ngạc nhiên hay phẫn nộ khi bị lộ diện.

Năm 2008, các chính phủ Âu Mỹ (và sau đó toàn thế giới) phát động chương trình kích cầu chống suy thoái, nhưng thực sự đây chỉ là một hình thức ăn cắp tiền của dân để cứu các ngân hàng và các nhà đầu tư lớn, có thế lực chính trị. Khi khó lấy tiền thuế trực tiếp của dân, các chính phủ đã tìm những mánh khóe ly kỳ hơn… như đi vay bừa bãi để thế hệ sau phải gánh nợ chồng chất, hay in thêm tiền để gây lạm phát (anh có 10 đồng, tôi muốn lấy 2, tôi chỉ việc làm cho tiền mất giá 20% là anh đã bị mất tiền mà không hề hay biết).

Chính phủ Trung Quốc còn hay hơn nữa, họ giữ lãi suất ngân hàng dưới 2% trong suốt 30 năm để lấy tiền tiết kiệm của dân cho các tập đoàn nhà nước vay kinh doanh (thực sự các quan làm ăn theo lối

OPM (tiền người khác- other peoples money; nên mất rất nhiều trong các lỗ lãi, thất thoát và nợ xấu mà không ai phải chịu trách nhiệm). Trò phù phép khác là giữ tỷ giá Yuan (nhân dân tệ) thật thấp để được xuất khẩu cao (nhằm lấy thuế, ngoại tệ và tài sản nhờ giá lao động rẻ mạt của nhân công và không cho họ hưởng thành quả đáng lẽ phải đến từ giá trị cao của đồng tiền).

Các tầng lớp tư nhân giàu có thì lợi dụng những khe hở của pháp luật (ở Mỹ) hay lạm dụng mối quan hệ với các quan chức (ở Trung Quốc) để tìm những dự án "ăn free" như trưng dụng đất đai của nông dân nghèo, lấy hỗ trợ tài chính của chính phủ (tiền dân), chia chác các hợp đồng béo bở về xây dựng hạ tầng hay quân sự (không bị giám sát nhiều). Những vụ đầu cơ, làm giá hay lướt sóng trên các thị trường tiêu thụ hay tài chính chỉ là các hình thức thác của thủ thuật ăn cắp.

Trong khi đó, nhóm bị lợi dụng (những con kiến làm việc chăm chỉ, âm thầm đóng góp cho kinh tế) thì hoa mắt với những đánh bóng hư ảo của các "nhân vật" xã hội, chỉ ước ao bắt chước mọi hành vi lố lăng của họ. Hình ảnh được truyền bá khắp nơi, như một trò ru ngủ khiến mọi người quên đi cái túi tiền của mình.

Người Mỹ có câu, "trong một sòng bài "phé" (poker) bịp bợm luôn có một nạn nhân. Nếu bạn không biết ai là nạn nhân, thì người đó chính là bạn". Ngay cả những sinh viên với một đầu óc tương đối trong sạch, tiến bộ, cũng quan tâm đến chuyện "kiếm tiền" hơn là kiếm kiến thức (năm 2008, một thống kê 3.600 sinh viên năm thứ tư cho thấy 71% sinh viên Mỹ và 84% sinh viên Trung Quốc coi chuyện kiếm tiền sau khi tốt nghiệp là mục tiêu quan trọng nhất).

Người bình dân Việt Nam có câu nói "coi dzậy mà không phải dzậy". Chỉ tiếc là dù nhiều người cũng cảm thấy bị lừa dối, nhưng việc bận rộn mưu sinh và sự đam mê các màn xiếc và trò giác đấu (thời La Mã) hay các giải bóng đá và những cuộc thi hoa hậu, lễ hội (thời nay)… đã làm phần lớn dân chúng quên đi cái giá sẽ phải trả này.

Chuyện ngày xưa kết thúc bằng sự thất bại của vị vua khi truyền bá học thuyết "không có bữa ăn nào miễn phí". Người vi phạm luật đầu tiên là bà hoàng hậu rồi sau đó là các hoàng tử, công chúa, và quần thần. Ông vua thất vọng, bỏ đi tu trên núi xa. Có lẽ để nghiền ngẫm lời đức Phật về "tham, sân, si", ba vấn nạn lớn nhất cho sự giải thoát của tâm hồn.

Còn bây giờ, chúng ta đang sống trong một thời đại mà phần lớn các dân tộc của chủ nghĩa toàn cầu đều chia sẽ quan điểm là… cái gì cũng có thể free cả, cứ việc dùng mọi thủ đoạn để gom góp, và việc duy nhất cần để ý là tránh đừng để bị tố giác. Danh từ thời thượng gọi là "hạ cánh an toàn".

Tôi vừa coi xong cuốn phim mới nhất, Wall Street 2: Money never sleeps. Vai chính Gordon Gekko có một câu nói thú vị, "Ngày xưa, tham lam là một tật xấu cần thiết để tạo động lực cho kinh tế. Bây giờ, tham lam là một hành xử hợp pháp và hợp thời trang".

Sau mỗi thời kỳ vàng son

Trong suốt lịch sử thế giới, cái tệ hại của mỗi thời kỳ vàng son là một kết cuộc thảm thương cho mọi người dân. Bong bóng bao giờ cũng vỡ. Nợ quá tải bao giờ cũng đáo hạn sớm hơn dự định. Người giàu thì phá sản vì lối kinh doanh đòn bẩy phiêu lưu không còn thích hợp, người trung lưu thì trắng tay vì giá trị tài sản biến mất, lây lắt bám víu vào một nền kinh tế khập khiễng. Các quan chức chính phủ thì luôn luôn bó tay vì không hiểu chữ sáng tạo hay tiết kiệm là gì?

Đọc lịch sử thế giới, tôi luôn say mê về những góc nhìn tiêu biểu cho thời vàng son của mỗi quốc gia. Từ đế chế La Mã, Hy Lạp ngày xưa đến Anh, Mỹ, Nhật thời cận đại, chúng mang nhiều nét đặc thù, những tựu trưng, vẫn có rất nhiều tương đồng. Xã hội và con người trong những thời kỳ huy hoàng này, nhất là giới cầm quyền thượng lưu, luôn luôn mang đậm những cá tính hồ hởi lạc quan, phô trương quyền lực và sự giàu có, đắm mình trong lễ hội và tiệc tùng, sống không lo âu đến ngày mai vì nghĩ rằng … những ngày hè nắng đẹp sẽ kéo dài bất tận. Người Mỹ có bài hát mô tả tình huống này, “Let the good times roll” mà người Pháp tán đồng nồng nhiệt ” Laisser les bon temps rouler.” Thời vàng son ơi, hãy tiếp tục trôi…

Nước Mỹ trong thập kỹ 1920s được biết đến bằng tên “The Roaring Twenties” (Những năm hoan lạc của 1920s). Thế chiến Thứ Nhất vừa chấm dứt và Mỹ hưởng lợi rất nhiều vì đã cho các nước thắng trận (Anh, Pháp) vay những khoản tiền rất lớn cho chiến tranh, cũng như đã cung cấp vũ khí cho cả hai bên với giá tốt. Nước Mỹ đang sửa soạn thay thế đế chế Anh trên khắp thế giới vì sức mạnh tài chính của mình. Những công nghệ mũi nhọn mới đem thế lực kinh tế và văn hóa Mỹ phủ khắp toàn cầu (xe hơi, phim ảnh, radio, kỹ nghệ hóa học, nhạc jazz…) trong khi châu Âu vẫn còn là đống tro hoang tàn vì chiến tranh và châu Á vẫn là các thuộc địa chậm tiến. Thị trường chứng khoán và địa ốc tăng trưởng đột biến, người dân Mỹ ngoài thu nhập cao còn hưởng những khoản lời này nên cảm thấy giàu có nhất thế giới, và tương lai chưa bao giờ có một hứa hẹn rực rỡ như vậy. Dân quê ào ạt đổ về thành phố tìm sự giàu có, “đô thị hóa” ở Mỹ thực sự bộc phát.

Cùng với nhân dân, chính phủ Mỹ nới rộng tín dụng, giữ lãi suất thật thấp và bắt đầu những công trình xây dựng hạ tầng khắp quốc gia. Xa lộ, đường sắt, xe điện ngầm, nhà máy điện nước, cảng biển… mọc lên như nấm sau cơn mưa dài. Giá cả mọi tài sản trở thành… bong bóng, xa rời thực tế. Nợ công ngày càng chồng chất và lạm phát bắt đầu quậy phá.

Ngày 29/10/1929 thực tế của thị trường ghé thăm. Wall Street sụp đổ với 13% giảm sút trong chỉ số Dow Jones (lên đến 58% trong nhiều tuần sau đó và 89% vào 1931). Nước Mỹ kéo toàn thế giới vào cuộc Đại Suy Thoái suốt thập niên 1930s cho đến khi Thế Chiến Thứ Hai bắt đầu.

Trong suốt lịch sử thế giới, cái tệ hại của mỗi thời kỳ vàng son là một kết cuộc thảm thương cho mọi người dân. Bong bóng bao giờ cũng vở. Nợ quá tải bao giờ cũng đáo hạn sớm hơn dự định. Người giàu thì phá sản vì lối kinh doanh đòn bẩy phiêu lưu không còn thích hợp, người trung lưu thì trắng tay vì giá trị tài sản biến mất, lây lắt bám víu vào một nền kinh tế khập khiễng. Các quan chức chính phủ thì luôn luôn bó tay vì không hiểu chữ sáng tạo hay tiết kiệm là gì?

Trong những thời vàng son đó, tôi thích tìm hiểu về những nhân vật đầy quyền lực, giàu có của xã hội, đã được hoàn cảnh đưa đẩy lên đỉnh cao của quốc gia, và đời sống họ là những bức tranh trung thực

nhất của môi trường chung quanh.

Không ai mà không ấn tượng với những câu chuyện về Du Yue Sheng, thủ lãnh của băng đảng Green Gang, đã đem Thượng Hải thời 30s lên bao nhiêu là phim ảnh của Tàu và Mỹ. Anh chàng xã hội đen này, xuất thân là một nông dân nghèo của Pudong, đã leo lên ngai thị trưởng (không chính thức) của Thượng Hải, qua những quan hệ làm ăn với Tưởng Giới Thạch và các quan chức địa phương. Thậm chí, ông còn tài trợ cho phần lớn các chiến dịch càn quét của họ Tưởng trong chiến tranh.

70 năm sau, Trung Quốc lại cống hiến cho lịch sử một nhân vật đầy màu sắc, là Lai Chang Xing, cũng là một nông dân nghèo của tỉnh Hạ Môn. Khởi nghiệp bằng con số không, Lai đã thu góp được một tài sản khổng lồ hơn 16 tỷ USD (theo cáo trạng của chánh phủ) trong thời gian ngắn ngủi chưa đầy 5 năm. Lai đã khống chế hoàn toàn các cơ quan công lực của Hạ Môn rồi Trung Ương, từ cảnh sát đến hải quan, để tổ chức được một mạng lưới buôn lậu xe hơi, dầu khí và thuốc lá khắp nước. Sự sụp đổ của Lai là do Tổng Bí Thư Giang Trạch Dân và Thủ Tướng Chu Dung Cơ muốn dùng con bài của Lai để lật đổ thế lực hùng mạnh của nhóm Bắc Kinh. Lai bị án tử hình, trốn được qua Canada; còn ở nhà, Thị Trường Bắc Kinh và 4 nhân vật cao cấp phải tự tử chết. Gần 400 quan chức bị đưa ra Tòa về vụ việc này gồm 2 Bộ Trưởng, 26 tỉnh ủy, 86 huyện ủy và kết quả có 14 án tử hình.

Nhân vật đình đám nhất của The Roaring Twenties bên Mỹ là William Randolph Hearst. Ông tạo lập một gia tài khổng lồ qua sự thiết lập và thu tóm hơn 30 tờ báo chính tại các thành phố lớn (New York, San Francisco, Chicago, Los Angeles..), 8 tạp chí (Cosmopolitan, Good Housekeeping…) vài đài phát thanh và một phim trường ở Hollywood. Ông cũng từng là dân biểu, nghị sĩ, nhưng thất bại trong việc ứng cử vào chức Thị Trưởng New York, bàn đạp cho Tòa Bạch Ốc. Ông là king-maker (kẻ tạo vua chúa) trong rất nhiều cuộc bầu cử vì ảnh hưởng khủng khiếp của mạng truyền thông trong xã hội Mỹ. Ông lại có một cuộc sống xa hoa với tiệc tùng và scandal, gây ra không biết bao nhiêu câu chuyện hấp dẫn cho đám đông luôn thờ phụng những nhân vật nổi tiếng (celebreties). Khu lâu đài của ông ở San Simeon California vẫn là một trung tâm thu hút bao du khách ngày nay. Trên hết, Orson Welles dùng ông như là một cảm hứng để tạo nên cuốn phim Citizen Kane, mà nhiều nhà phê bình cho là phim hay nhất qua mọi thời đại của lịch sử điện ảnh.

Một trong những scandal tiêu biểu trong năm 1924 là chuyện ông bắn chết một người bạn trên du thuyền tại một bữa tiệc sinh nhật vì ghen tuông và vì lầm tưởng anh ta là Charlie Chaplin, danh hề của những phim Charlot. Chaplin đang ái ân vụng trộm với cô đào nổi danh Hollywood, Marion Davies, hiện là nhân tình số một của ông. Nhưng ông không bị điều tra hay kết tội gì về vụ giết người này: dù sao, ông cũng là W.R. Hearst, người vừa giúp Tổng Thống Mỹ Calvin Coolidge đắc cử hai tuần trước đó.

Tôi chắc rằng những nhân vật xã hội của mọi thời vàng son đều có những trải nghiệm và tình huống tương tự. Khi tôi về lại Việt Nam vào 2006, người dân giàu có của xã hội thượng lưu ở đây cũng đầy những mẩu chuyện thú vị hào hứng, pha lẫn giữa sự thực và các tin đồn. Những huyền thoại về Phạm Nhật Vượng, Đoàn Nguyên Đức, Cường Đô La, Đào Hồng Tuyển… chiếm đầy các tít lớn của các tờ báo, tạp chí. Thời vàng son của một chu kỳ mới trong kinh tế vừa nổi của Việt Nam cùng bắt đầu vào thời điểm này.

Trở lại với câu chuyện của Hearst và The Roaring Twenties, lịch sử cho thấy một kết cuộc đáng buồn. Hearst gần như bị phá sản trong cuộc Đại Suy Thoái thập niên 30s và The Roaring Twenties chỉ còn vang vọng trong tiểu thuyết. Một tác giả là bạn thân của Hearst đã viết hồi ký về thời vàng son của

Hearst và bạn bè," Chúng tôi đã ăn chơi, nhảy múa không ngừng nghĩ trong những tiệc tùng thâu đêm. Rượu, ma túy, sex và những thị phi làm chúng tôi say sưa không biết mệt. Nhiều người vẫn cảm nhận sự điên cuồng và ngu xuẩn của những vũ điệu Charleston mỗi đêm, nhưng chúng tôi biết rằng, nếu giàn nhạc ngừng chơi, vũ điệu ngừng quay, thì chúng tôi sẽ không có gì… ngoài một trống vắng toàn diện." Thế cho nên, let the good times roll, thời vàng son ơi, hãy tiếp tục trôi.

Hôm nọ, trong đêm giá rét của Hà Nội, tôi ghé vào quán cà phê ở Sheraton Westlake, chợt loáng thoáng nghe lại bài nhạc "Let the good times roll". Nó nhắc tôi về W.R. Hearst và The Roaring Twenties của xứ Mỹ xa xôi. Nó làm tôi tự hỏi chúng ta đã học được gì khi lịch sử tái diễn?

http://tuanvietnam.vietnamnet.vn

ALAN PHAN

Tư bản và Dân chủ

Sau vụ sụp đổ bức tường Bá Linh năm 1989, nhiều học giả về chính trị thế giới đã lạc quan tiên đoán là "chủ nghĩa dân chủ" theo định hướng tư bản sẽ là một mục tiêu căn bản cho mọi quốc gia trên toàn cầu.

Cho đến năm 2008, khủng hoảng tài chính bùng nổ ở Âu Mỹ, gây khó khăn cho các nền Tây Phương, trong khi mức tăng trưởng GDP của Trung Quốc không suy chuyển, thì nhiều kinh tế gia lại tiên đoán một thời hoàng kim cho mô hình kinh tế chỉ huy .

Thực sự, nếu nền kinh tế thị trường của các nước xã hội là một mâu thuẫn, thì chủ nghĩa tư bản theo định hướng dân chủ cũng là một nghịch lý .Theo nhận định chủ quan của tôi, thể chế dân chủ là lý do chính đã khiến nền kinh tế vốn dựa trên tư bản của Âu Mỹ lâm vào tình trạng suy thoái như hiện nay

Thống kê mới nhất của Cơ Quan Thế Vụ Mỹ (IRS) năm 2009 cho thấy số công dân không đóng thuế cho Chính phủ liên bang đã lên đến 47%. Hai năm trước, vào năm 2007, tỷ lệ này chỉ là 38%. Nói vắn tắt là hiện nay, một người Mỹ phải đi làm để nuôi một người khác. Các phúc lộc từ ngân sách liên bang của các công dân không đóng thuế này, vì thất nghiệp, vì nghèo hay đã về hưu, bao gồm an sinh xã hội, bảo hiểm y tế (medicare), phiếu thực phẩm miễn phí (food stamps), trợ cấp nhà cửa (housing subsidies), giáo dục, hạ tầng cơ sở, an ninh, môi trường… Dân số của các công dân hưởng lợi ích so với các công dân phải đóng thuế đã gia tăng liên tục trong vài thập niên vừa qua. Năm 2010 này, số người không đóng thuế sẽ nhiều hơn số người đóng thuế.

Với nguyên tắc "một công dân, một phiếu bầu", thì số phiếu của thành phần hưởng phúc lộc sẽ tiếp tục lấn át thành phần trả thuế. Cử tri thì luôn luôn bỏ phiếu cho những chính trị gia nào biết giá tăng phúc lợi cho cá nhân họ. Đó là lý do đơn giản tại sao các chính trị gia Mỹ phải liên kết với thành phần hưởng phúc lợi và thành phần trả thuế sẽ mất dần ảnh hưởng trong quyết định chi tiêu của quốc gia. Hiện nay, không chính trị gia nào dám đụng đến ngân sách của hệ thống an sinh xã hội, dù việc bội chi ở khoản này có thể làm tài chính công của Mỹ khánh tận trong 30 năm tới. Vì không ai muốn tạo ra tài sản để cho người khác hưởng, các công dân trả thuế sẽ mất dần động lực kiếm tiền, và cũng sẽ áp dụng chiến thuật bòn rút tiền công trên mỗi quyết định về công việc hay kinh doanh. Đây là hình thức tự sát chậm rãi của kinh tế Mỹ, quy trình đã bắt đầu ở Âu Châu suốt nhiều năm qua.

Để đơn giản hóa vấn đề, tôi xin đơn cử một thí dụ. Một công ty thường bao gồm hai thành phần: cổ đông (shareholders) và các người liên quan tới quyền lợi công ty, gọi là nhà liên đới (stakeholders). Cổ đông là những người góp vốn cho công ty và nhà liên đới là những nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng, cơ quan chính phủ trong vòng trách nhiệm, ngay cả những cư dân mà hoạt động của công ty có thể ảnh hưởng đến (như hàng xóm của một nhà máy hay cơ quan xã hội địa phương). Nếu những nhà liên đới này có quyền bỏ phiếu trong các Đại Hội Thường Niên (một người một phiếu) như các cổ đông, thì mục tiêu và chiến thuật của công ty sẽ thay đổi hoàn toàn. Lợi nhuận có thể trở thành thứ yếu; và các phúc lợi dành cho các nhà liên đới sẽ được ưu tiên phát triển. Nếu đây là mô hình kinh doanh, tôi đoan chắc là các thị trường chứng khoán sẽ đóng cửa vì không nhà đầu tư nào muốn đem tiền riêng của mình ra cho các nhà liên đới chơi trò kinh doanh dùm họ. Đây cũng là lý do tại sao phần lớn các công ty Liên Xô, Đông Âu ngày xưa cũng như các công ty quốc doanh bây giờ ở mỗi quốc gia trên thế giới đã thua lỗ liên tục. Cha chung không ai khóc, tiền không phải do mồ hôi nước mắt mình kiếm

được thì sự tiêu xài lãng phí là hậu quả hiển nhiên. Nền kinh tế tài chính của một quốc gia cũng phải tuân theo những quy luật này.

Dĩ nhiên, tôi chỉ nhìn chủ nghĩa dân chủ trên khía cạnh kinh tế và ảnh hưởng của nó trên lĩnh vực tài chính công. Dân chủ đã đem lại rất nhiều lợi ích khác trên các vấn đề xã hội tự do, công bằng và pháp trị cho các xã hội Tây Phương. Nhưng nếu hỏi tại sao tư bản và dân chủ có nhiều nghịch lý, thì đây là nguyên nhân căn bản.

Tác nhân chính của sự tăng trưởng ngoạn mục cho nền kinh tế toàn cầu trong 2 thập niên rồi là lưu lượng tiền khổng lồ của tư nhân được tự do vượt biên giới quốc gia và do các biện pháp thả lõng lãi suất rất thấp của các ngân hàng trung ương. Tư bản là huyết mạch của kinh tế, dù là cho hoạt động của một công ty hay một quốc gia. Khi người bỏ vốn thấy tiền của họ bị lãng phí vào mục tiêu chính trị để bảo vệ quyền lực phe nhóm, thì không ai còn muốn tiếp tục trò chơi vớ vẩn này. Các quốc gia như Hy Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha …đang gặp rất nhiều khó khăn để vay nợ vì các nhà đầu tư vào trái phiếu của họ đang siết chặt hầu bao. Trong khi đó, chương trình tiết kiệm cắt giảm ngân sách của chính phủ bị các nhóm lợi ích phản kháng thường trực với những cuộc biểu tình và đình công. Chứng khoán thế giới sắp phải chịu nhiều suy thoái vì các lợi nhuận của các công ty sẽ bị giảm sút trong các khủng hoảng kinh tế tài chánh sắp tới. Chính phủ Mỹ đang chơi với lửa khi tiếp tục chính sách tiền tệ gây thâm hụt lớn cho ngân sách.

Cũng trên khía cạnh kinh tế, ta có thể thấy là sự tăng trưởng thành công của kinh tế Trung Quốc là nhờ chính sách tư bản hóa hoạt động của các mảng kinh tế tư nhân và mảng đầu tư từ nước ngoài. Hai mảng kinh tế này chiếm đến 67% GDP (có thể còn cao hơn nữa nếu cộng vào nền kinh tế ngoài luồng) và là hai nhân tố tạo nên những thành quả phi thường, trong khi lĩnh vực quốc doanh vẫn trì trệ. Jim Rogers, nhà tỷ phú Mỹ hăng say nhất với thị trường Trung Quốc, đã nhận định Trung Quốc là một quốc gia tư bản trẻ nhất thế giới. Theo tôi, cái khác biệt căn bản về cách vận hành mọi hoạt động xã hội và kinh tế giữa Mỹ và Trung Quốc là ở Trung Quốc, bạn có thể làm bất cứ đều gì bạn muốn nếu có tiền (tư bản) và đừng bao giờ phê bình chính phủ; trong khi ở Mỹ, bạn tha hồ chỉ trích chính phủ, nhưng mọi hoạt động kinh doanh sẽ bị áp lực nặng nề của luật pháp, điều lệ, công đoàn, thuế vụ, môi trường, nhóm lợi ích xã hội, các cơ sở truyền thông, giáo dục, tôn giáo …(xã hội).

Cái sức mạnh của nền kinh tế tư bản thực sự dựa trên lòng tham lam của con người. Có thể đây là một vấn nạn về đạo đức trên nhiều khía cạnh, nhưng thiếu sự tham lam cơ hữu đã tồn tại hơn 5 ngàn năm qua, sự tăng trưởng kinh tế sẽ trì trệ và mệt mỏi. Ngay cả văn hóa nghệ thuật cũng cần rất nhiều tư bản để phát triển và phồn thịnh; vì giàu sang không hẳn chỉ sinh lễ nghĩa mà còn cho con người những thời gian rãnh rỗi để hưởng thụ các thú vui tinh thần.

Nguyên tắc "một người dân, một lá phiếu" chỉ mới được ứng dụng hơn 100 năm qua. Trong lịch sử, đã có thời gian dành chỉ những nhà quý tộc mới được đi bầu; hay các cử tri đã phải trả một khoản thuế để có quyền lợi này. Trước năm 1920, các phụ nữ ở Mỹ đã không được quyền ứng cử hay bầu cử. Bằng nhiều thủ thuật chính trị, truyền thông và luật pháp, các nhóm cầm quyền Âu Mỹ đã làm chậm lại quy trình dân chủ hóa trong nhiều thế kỷ .Với sự đắc cử của tổng thống Obama và sự chiếm lĩnh đa số của các nhóm hưởng phúc lợi, bánh xe tiến hóa đã đè bẹp quyền hành của các nhà tư bản. Trò chơi dân chủ mà họ đã sáng tạo khi lật đổ các vương quốc phong kiến khi xưa đang trở thành vũ khí làm thương tổn trầm trọng các định chế cột mốc của nền kinh tế tư bản.

Bánh xe tiến hóa của lịch sử cũng đã bắt buộc Trung Quốc phải "dân chủ hóa" các hoạt động kinh

doanh và gần đây các thay đổi về xã hội. Những cuộc đình công biểu tình của nhân công Trung Quốc đòi tăng lương là một khởi đầu. Khi Trung Quốc bắt kịp Âu Mỹ về các phúc lộc xã hội cho công dân của mình, thì nền kinh tế tài chính của họ cũng bắt đầu thoái hóa. Có thể đây là một điều đáng mong ước của nhiều người, nhất là những công dân Trung Quốc, nhưng đây cũng là một triệu chứng về cái chết của tư bản. Nếu không có sự đột phá kỳ diệu về khoa học hay công nghệ, phong cách sống trong thế giới của con cháu chúng ta sẽ trì trệ và nghèo khó như thời bao cấp.

Một chu kỳ mới của lịch sử chăng?

Alan Phan

Con voi Trung Quốc

(Bài viết từ 2010 nhưng vẫn ứng dụng ngày nay, nhất là trường hợp Việt Nam.)

Tôi đến Trung Quốc lần đầu vào năm 1976 khi đi công tác cho tập đoàn Eisenberg của Do Thái. Họ là những nhà đầu tư đầu tiên của Phương Tây vào Trung Quốc và khởi xướng một loạt liên doanh với các công ty quốc doanh của Trung Quốc

Tôi đến Trung Quốc lần đầu vào năm 1976 khi đi công tác cho tập đoàn Eisenberg của Do Thái. Họ là những nhà đầu tư đầu tiên của Phương Tây vào Trung Quốc và khởi xướng một loạt liên doanh với các công ty quốc doanh của Trung Quốc. Sau đó, tôi tiếp tục công tác ở Trung Quốc nhiều năm cho đến khi tự thiết lập những chi nhánh ở Trung Quốc của Hartcourt, công ty riêng của tôi tại Mỹ, vào đầu năm 1996. Tôi sống và làm việc ở Hồng Kong và Shanghai liên tục từ năm 1999. Câu hỏi thường xuyên phải đối diện từ các doanh nhân nước ngoài là "Ông đánh giá thế nào về kinh tế của Trung Quốc cũng như tình hình kinh doanh"?

Những lúc đó, tôi luôn nghĩ đến câu chuyện những anh thầy bói mù, sờ voi, để tìm một thực tại chính xác mô tả hình thù của con voi. Dĩ nhiên, mọi người đều biết rằng anh mù sờ cái vòi voi thì có cảm nhận khác hẳn với anh mù rờ cái chân. Đối với tôi, sự đánh giá chính xác nền kinh tế của Trung Quốc cũng là một bài học tương tự; mặc cho rất nhiều tài liệu tham khảo, sách vở hồi ký và cả tiểu thuyết viết về đề tài này .

SỐ LIỆU THỐNG KÊ

Một thủ tướng Anh, ngài Benjamin Disraeli, đã phê bình về những tranh luận chính trị, "Có 3 loại nói láo: nói láo, nói láo khốn kiếp và … số liệu thống kê" (lies, damned lies, and…statistics). Sự thật và nửa sự thật (half-truth) có thể tương phản nhau như đêm và ngày. Mà các chính trị gia thì là những sư phụ về "nửa sự thật"; trong khi đó, để bẻ quanh sự thật thì việc sử dụng các con số thống kê để phù hợp với mục đích tranh luận của mình đã trở thành một thói quen đáng ngại trên khắp thế giới.

Tôi có một anh bạn Tàu khá thân vào năm 2003 và hai đứa hay giao du ở Shanghai để tản mạn chuyện đời. Anh ta là Trưởng Sở Thống kê của vùng Tây Dương Tử, thu nhặt các báo cáo từ khắp làng, xã, huyện, tỉnh của khu vực này để nộp lên cho Trung ương ở Bắc Kinh. Khu vực này, gồm Shanghai, Triết Giang, An Hui, Hàng Châu, Nam Kinh…là một trong những vùng kinh tế trọng đại của Trung Quốc. Anh ta tâm sự là những giờ phút căng thẳng nhất của đời anh và các nhân viên thuộc hạ là những ngày phải nộp báo cáo lên Thống kê Trung ương sau khi thu nhận và đúc kết các con số từ các địa phương. Anh nói "Các con số từ các cơ quan chính phủ, các công ty quốc doanh, các ngân hàng, các văn phòng thuế vụ…đều có những mâu thuẫn nghịch lý ngược đời. 80% các con số rập khuôn theo chỉ tiêu của chính phủ, vì đây là mức đánh giá về khả năng và hiệu quả của các lãnh đạo hành chánh. Nếu chính phủ trung ương nói năm nay mục tiêu của GDP sẽ trên 11%, thì các đơn vị thi nhau vượt trên chỉ tiêu để lấy điểm. Không ai rõ sự thật như thế nào. Vì lý do các con số "chửi nhau" thậm tệ, chúng tôi phải nhào nặn xoa bóp lại cho các dữ liệu và thống kê được hài hòa và các con số phải nằm ở mức độ hợp lý tối thiểu. Sự chính xác của các thống kê này là điều chúng tôi quan tâm rất ít".

Anh bạn nói thêm, "Cả thế giới đều lấy con số 1.32 tỷ làm dân số chính thức của Trung Quốc. Nhưng

Sở Thống kê chỉ điều nhân viên thực hiện công tác này mỗi 10 năm ở các tỉnh và huyện. Con số từ các xã, làng mạc đều tùy thuộc vào báo cáo của các đơn vị địa phương .Với một số lượng di dân khổng lồ từ nông thôn ra thành thị (không ai nắm chắc vì họ không có hộ khẩu và chỗ ở nhất định), cộng với thói quen phải báo cáo nhận hộ khẩu nhiều hơn của các đơn vị nông thôn (để gia tăng ngân sách và chi tiêu), con số thực sự về dân số chỉ là một phỏng đoán rất ngờ vực".

Anh ta kết luận bằng câu tục ngữ thường vẫn nghe ở Mỹ "Garbage in, garbage out" (rác vào thì rác ra). Không một máy tính hiện đại nào trên thế giới có thể thay đổi nguyên lý này .

NỀN KINH TẾ NGẦM

Một yếu tố quan trọng nữa của kinh tế Trung Quốc mà mọi người chỉ phỏng đoán là nền kinh tế ngoài luồng. Cho đến thời điểm này, người dân Trung Quốc vẫn chuộng giữ tiền tiết kệm lâu dài bằng vàng hay dollars hay địa ốc … thay vì những trương mục trả lãi suất rất ít trong các ngân hàng. Các giao dịch thương mại không hóa đơn là một hiện tượng rất phổ thông. Khi bạn mua hàng bằng tiền mặt ở một cửa hàng hay ngay cả một cơ xưởng lớn của một công ty quốc doanh, bạn có thể được trừ đến 5% khi trả bằng tiền mặt. Chỉ có khoảng 62% doanh nhân báo cáo về lợi tức thu nhập với Sở thuế (và có lẽ 90% trong số này là những báo cáo lệch lạc). Thêm vào đó, nạn tham nhũng trên toàn quốc tạo ra những luồng tiền khổng lồ cần chùi rửa ngoài luồng cũng sẽ không nằm trong các dữ liệu thống kê chính thức. Một nghiên cứu độc lập của một quỹ tiền tệ quốc tế ước tính là đến 27% FDI của Trung Quốc là do tiền nội địa tái hồi (recyling domesticequity). Hiện tượng này mô tả những dòng tiền lớn của Trung Quốc lọt ra nước ngoài và được đầu tư trở lại tại Trung Quốc trên danh nghĩa vốn đầu tư nước ngoài.

Tôi còn nhớ cách đây 4 năm, tôi đi ngang môt văn phòng đồ sộ trong môt cao ốc văn phòng ở đường Huai hai Zhong Lo. Đây là một khu thương mại rất sầm uất và nổi danh của Shanghai. Văn phòng không có tên tuổi hay biển quảng cáo nào, mà người thăm viếng lại tấp nập như một cửa hàng bách hóa. Hỏi thăm bạn bè mới biết đây là một "ngân hàng đen" nơi các doanh gia va các nhà giàu đến bỏ tiền và vay tiền, dĩ nhiên là với lãi suất gấp 3 lần các ngân hàng chính thống. Sự hiện diện công khai giữa thanh thiên bạch nhật cho thấy mối liên hệ của các "doanh nghiệp ngầm" và chính phủ sâu rộng đến mức độ nào.

Ước lượng về nền kinh tế ngầm này Trung Quốc thay đổi từ 15% đến 40% GDP. Dù thấp hay cao, ẩn số này đã thay đổi mọi số liệu thống kê về GDP, về tăng trưởng kinh tế, cũng như các thực tại về thu nhập và tài sản.

QUYỀN TỰ TRỊ CỦA CÁC ĐỊA PHƯƠNG

Giáo sư Victor Hsih của Đại Học Northwestern vừa làm một bảng ước tính về số nợ của các đơn vị chính phủ địa phương trên toàn Trung Quốc lên đến 1.3 ngàn tỷ US dollars (11.4 ngàn tỷ RMB). Tiêu sản này bao gồm nợ trực tiếp, các bão lãnh tài chánh và các hợp đồng giao dịch với các đối tác trong và ngoài nước. Con số này được chôn vùi bóp méo trong những cân đối tài chánh chính thức của Trung Ương và GS Hsih đã phải góp nhặt tìm tòi qua các dữ liệu tư và các báo cáo địa phương của các ngân hàng cũng như các công ty quốc doanh.

Nhiều học giả về Trung Quốc thường cho rằng chính quyền trung ương ở Beijing kiểm soát rất chặt chẽ mọi hoạt động của địa phương qua đảng viên Cộng Sản và quan chức bổ nhiệm. Khi làm việc với các địa phương, doanh nhân nước ngoài mới nhận thức thực tế là "phép vua thua lệ làng". Beijing gần như

để mặc các đơn vị địa phương tự túc và tự xử vẽ trong rất nhiều lĩnh vực, kể cả tài chánh, miễn là địa phương đóng góp đầy đủ số chỉ tiêu về thuế, báo cáo thường xuyên theo chỉ tiêu đề ra và đừng làm gì để "mất mặt" Trung Ương. Nhưng vấn đề nhạy cảm là những cuộc biểu tình, những tố cáo lạm dụng về đất đai, những scandals trên báo chí …Vì phần lớn phải tự túc về ngân sách, nên các chính quyền địa phương hay có khuynh hướng thổi phồng giá đất để bán hay cho thuê lại với giá cao (một phần rất lớn của nhiều ngân sách), hay thích làm những dự án vĩ đại dù không hiệu quả (để tăng GDP, để có sĩ diện và tăm tiếng ,và để hưởng lợi cá nhân) và sẵn sàng bảo đảm mọi số nợ để tiến hành các mục tiêu trên.

Vào năm 1995, công ty Hartourt của tôi có liên doanh để thiết lập một nhà máy làm viết và dụng cụ văn phòng khá quy mô ở Quảng Đông. Số tiền nợ 4 triệu US dollars của công ty liên doanh do Bank of China cho vay là do chính quyền đảm bảo. Chúng tôi gần như không phải gặp gỡ hay liên hệ gì với Bank of China ở Quảng Đông hay Beijing; và chỉ gặp Gám Đốc chi nhánh huyện một lần duy nhất trong một bữa ăn hoành tráng (không hề bàn thảo gì đến dự án hay kế hoạch kinh doanh). Nhiều bạn bè doanh nhân tại Trung Quốc khác đều có những kinh nghiệm tương tự, cho thấy quyền lực của chính quyền địa phương vượt xa các thủ tục hành chánh

CÁC CÔNG TY TRUNG QUỐC

Năm 1978, tôi được tập đoàn Eisenberg gọi đến Xian (Tây An) để tổng duyệt tình hình kinh doanh và số liệu kế toán của Xian Aircraft Technology, một công ty con của PLA (Quân đội nhân dân Trung Quốc). Thời điểm đó, công ty này chỉ chuyên sản xuất các phụ kiện cho máy bay, nhưng gần đây đã lớn mạnh và lập dự án liên doanh với Boeing và Airbus để lắp ráp nguyên chiếc máy bay. Sau khi tôi bị từ chối không cho coi các hồ sơ báo cáo tài chánh vì lý do "bí mật quốc gia", Eisenberg đã phản đối mạnh mẽ và sau cùng, Xian Aircaraft nhượng bộ, đem toàn bộ sổ sách để tôi xem xét. Viên kế toán trưởng mang một chồng hồ sơ dày hơn 1 mét và nói đây là hồ sơ số 1. Tôi thắc mắc là sao chỉ có 9 tháng hoạt động mà chi phí và doanh thu lại nhiều con số như vậy. Ông ta trả lời là 3 bộ hồ sơ đều bao gồm khoảng thời gian hoạt động như nhau. "Vậy hồ sơ nào là chính xác?" Ông ta chậm rãi, "Cả 3 đều chính xác. Nhưng các số liệu khác nhau vì Sở Thuế cần những con số khác với Ban quản lý ở Beijing và chúng tôi, Ban quản lý địa phương lại có nhu cầu khác hẳn".

Hai mươi bốn năm sau, vào 2002, khi làm việc với một công ty quốc doanh khác, tôi được biết là thói quen giữ vài bộ hồ sơ kế toán khác nhau vẫn tồn tại ở rất nhiều nơi. Do đó, nếu phải định giá tài sản hay lợi nhuận của một công ty quốc doanh, thì sự định chuẩn phương thức kế toán tài chánh sẽ là vấn đề đầu tiên không biết phải giải quyết theo định hướng nào? Các tập đoàn ngân hàng lớn như Golman Sachs hay Citicorp thường bị lên án về những thủ thuật kế toán để thổi phồng lợi nhuận hầu tăng giá trị cổ phiếu và đem phúc lợi lớn cho ban quản lý, dù họ đã theo đúng đòi hỏi của GAAP (chuẩn kế toán của Mỹ) và sử dụng những thiết bị điện tử cứng và mềm hiện đại nhất. Một công ty quốc doanh lớn và đa dạng như Petro China hay Agricultural Bank hay China Mobile…chắc chắn phải có nhiều vấn đề với hồ sơ và kết quả tài chánh kế toán.

Những số liệu chính xác về tình trạng tài chánh của các công ty tư nhân thì cũng không khác hơn nhiều. Ngoài mục tiêu tránh thuế, các doanh nghiệp tư nhân bên Trung Quốc còn rất nhiều lý do để cố tình thay đổi các kết quả tài chánh: họ cần tài trợ thường trực từ ngân hàng hay quỹ đầu tư, họ không muốn các đối thủ cạnh tranh biết về tình trạng tài chánh của mình, họ thường dính líu đến những hoạt động ngoài luồng, họ thường làm rất nhiều ngành nghề mà sự tích hợp các hoạt động theo chuẩn mực về kế toán sẽ vô cùng tốn kém.…Tóm lại, mỗi khi tôi nhận một báo cáo tài chánh của một doanh nghiệp, công hay tư, câu hỏi đầu tiên là tôi phải khấu trừ hay cộng thêm bao nhiêu phần trăm cho mỗi con số,

để có một dự đoán gần nhất với sự thực.Tôi chắc chắn rằng các cơ quan thống kê của chính phủ cũng như các nhà phân tích tư, dù có thiện chí đến đâu, cũng không thể phỏng đoán được phân khúc này.

Các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán đều phải dựa vào báo cáo tài chánh đã được kiểm nhận bởi các công ty kiểm toán quốc tế, tin cậy nhất là Big4. Nhưng họ không đọc kỹ disclaimer của các công ty kiểm toán này: Tất cả các số liệu kèm theo là do sự trình bày và cung cấp của Ban Quản lý, họ không có trách nhiệm nếu Ban Quản Lý cố tình dối trá

CƠ CẤU VÀ CHUẨN MỰC CỦA BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Như đã nói ở trên, các tập đoàn lớn nhất của Âu Mỹ vẫn sử dụng thường xuyên các thủ thuật về kế toán để thay đổi bức tranh tài chính thực sự của họ, từ hình thức hợp pháp như Goldman Sachs, Citicorp….đến phi pháp như Enron, Worlscom. Nhưng phương thức phổ thông là việc lập ra những công ty con ở nước ngoài để bỏ vào những khoản nợ ngoài luồng, chuyển hoàn doanh thu và lợi nhuận qua các công thứ ba, che dấu các tài sản đã mất nhiều giá trị, dùng thị giá để gia tốc doanh thu (mark-to-market rule)…

Chính phủ Mỹ cũng bóp méo các số liệu thống kê để đạt mục tiêu chính trị của mình bằng cách cấu trúc thành phần của các chỉ số như tỷ lệ thất nghiệp, lạm phát….sao cho có lợi cho hình ảnh trưng bày cùng công chúng và các nhà đầu tư.

Tôi không ngạc nhiên khi thấy chính phủ Trung Quốc dùng giá trị sản xuất cho lượng hàng tồn kho thay vì giá trị thị trường (nhiều mặt hàng không bán được, chất đầy kho cả 2, 3 năm, vẫn được tính theo giá trị sản xuất). Nguyên tắc này cũng được áp dụng cho các tài sản không còn thị giá vì không hoạt động (rất nhiều dự án địa ốc khổng lồ bỏ trống không bán hay cho thuê được tại rất nhiều địa phương). Thống kê của Trung Quốc thậm chí không dùng chiết khấu cho rất nhiều tài sản cố định.

Tóm lại, khi thay đổi thành phần cấu trúc của một báo cáo tài chánh, chính phủ và các công ty Trung Quốc có thể đưa ra một bức tranh rất khác xa thực tế.

TRỰC GIÁC VÀ KINH NGHIỆM ĐẦU TƯ

Tóm lại, nếu phân tích tình hình kinh tế Trung Quốc theo các dữ liệu và số thống kê và dựa trên những mô hình và phương thức đã học từ các ĐH Âu Mỹ, thì xác suất sai lệch rất đáng kể. Những nhà học giả Trung Quốc thường chính xác hơn về các dự đoán của mình khi họ dựa vào trực giác và cảm nhận chủ quan.

Cảm nhận chủ quan của cá nhân tôi thì Trung Quốc là một thị trường có sức tăng trưởng GDP hay FDI lớn hơn những con số tăng trưởng chính thức nhiều. Lý do là dù chính phủ Trung Quốc, trung ương và địa phương, có thổi phồng thành quả của họ qua các con số, thì con số phỏng đoán của nền kinh tế ngầm của Trung Quốc lại lớn hơn mọi sự thổi phồng này. Trong khi đó, với bản tính che đậy cố hữu của các nhà cầm quyền, những vấn nạn và đe dọa cho sự bền vững của nền kinh tế Trung Quốc cũng lớn lao hơn rất nhiều so với những tài liệu được thông báo. Trong tương lai gần, bong bóng tài sản về địa ốc và chứng khoán sẽ vỡ và chưa ai có thể biết những hậu quả của nó tại Trung Quốc và toàn cầu.

Do đó, khi Quỹ Viasa của chúng tôi đầu tư vào thị trường chứng khoán của Trung Quốc, chúng tôi phải quên đi định lý đầu tư thành công vượt bực của Warren Buffet: quan trọng nhất là giá trị cơ bản lâu dài của các công ty. Chúng tôi hiểu rằng trực giác và chủ quan trong những phân tích nhận định về các đơn vị này không đủ chính xác để làm căn cứ cho những đầu tư lâu dài. Chúng tôi đã đầu tư vào nhiều

chứng khoán và công ty ở Trung Quốc, nhung hoàn toàn ngắn hạn và dùng kỹ thuật lướt sóng cùng các nguồn tin ngoài luồng để quyết định.

Bạn không cần biết hình thù của con voi, nhưng bạn có thể nghe tiếng chân nó chạy và đoán hướng đi. Nếu bạn đúng, bạn cũng vẫn có thể kiếm được tiền với con voi Trung Quốc. Nếu bạn sai, con voi sẽ dẫm nát bạn.

Alan Phan

4 July 2010

Chuyện con ve và con kiến

Những ngày ở tiểu học, thập niên 50, mỗi học sinh đều phải thuộc lòng câu chuyện ngụ ngôn của Lafontaine về "Con Ve và Đàn Kiến".

Những ngày ở tiểu học, thập niên 50, mỗi học sinh đều phải thuộc lòng câu chuyện ngụ ngôn của Lafontaine về "Con Ve và Đàn Kiến". Chuyện kể là con ve chỉ thích ca hát suốt các ngày hè tươi đẹp còn đàn kiến cần cù lo chuyển chỗ dự trữ lương thực và xây tổ đề phòng cho những ngày đông lạnh giá. Con ve thật sự tỉnh ngộ và cay đắng khi phải đến tổ kiến sau đó để xin ăn và chỗ ở. Chuyện là một mô hình luân lý của tính khôn ngoan, ham làm việc và biết lo xa của đàn kiến so với những thói hư tật xấu của loài ve ham chơi.

Gần đây, kinh tế gia Martin Wolf nhắc lại câu chuyện ve kiến này và lái đến chủ đề về các nền kinh tế toàn cầu. Theo ông, "kinh tế con kiến" được thể hiện bởi các quốc gia chăm chỉ sản xuất và biết tiết kiệm như Đức, Nhật, Trung Quốc; trong khi "kinh tế con ve" tượng trưng cho sự tiêu thụ, nợ nần và hoang phí của các quốc gia như Mỹ, Anh và Hy Lạp. Nhưng liên quan giữa kiến và ve có một hệ số mới của thời hiện đại: để tiếp tục tăng trưởng và tạo công ăn việc làm cho đàn kiến, các kinh tế "kiến" đã phải cho các quốc gia "ve" vay nợ rất nhiều để ve tiếp tục tiêu thụ hàng hóa của kiến. Đến lúc này, ve không còn nhiều khả năng trả nợ và đàn kiến lại thực sự có vấn đề. Tiếp tục cho vay thì tờ giấy nợ sau này sẽ bị mất giá trầm trọng; mà không cho vay, thì nền kinh tế của mình bị suy sụp thảm hại vì không xuất khẩu được. Khổ nhất là con kiến Trung Quốc, đàn kiến quá đông, không có việc làm cho chúng mà để cho chúng ăn không ngồi rồi thì sẽ mời gọi nhiều bất ổn xã hội trầm trọng.

Dĩ nhiên đây là nguyên tắc mà các doanh nhân đều biết rõ: nếu bạn nợ ngân hàng vài trăm triệu đồng thì đây là vấn nạn của bạn; nhưng nếu bạn nợ ngân hàng vài ngàn tỉ đồng, thì đây là vấn nạn của ngân hàng.

Chuyện con ve và đàn kiến không những chỉ biểu hiện qua các nền kinh tế thế giới mà còn hiện diện ở khắp các tương quan trong các tầng lớp của từng nền kinh tế hay ngay cả trong nhiều gia đình và xã hội. Trong một bài viết trước đây về Tư Bản và Dân Chủ (…) tôi đã phân tích về những con kiến tư bản cần cù làm việc đầu tắt mặt tối ở Mỹ để đóng thuế. Sau đó, chính phủ lại phân phối các khoản tiền thuế này cho các thành phần nghèo kém. Mức thuế ở Mỹ cao đến nỗi một người đi làm phải đóng thuế chỉ để nuôi một người Mỹ khác không đóng góp gì cho ngân sách quốc gia. Tôi không bàn về khía cạnh đạo đức, nhưng việc lạm dụng các phúc lộc xã hội của các thành phần ăn không ngồi rồi quả là một hiện tượng về ký sinh trùng của kinh tế Mỹ. Số lượng các con ve hay ký sinh trùng này, kể cả các quan chức nhà nước và các chính trị gia, tăng trưởng rất nhanh chóng (vì ai cũng tham lam) và số lượng cũng như tinh thần năng động của đàn kiến Mỹ càng ngày càng suy sụp. Thu thuế không đủ để tiêu xài, chánh phủ Mỹ còn đi vay mượn khắp nơi, nhất là Nhật và Trung Quốc, để sự thâm hụt ngân sách và cán cân thương mại trở nên tồi tệ hơn bao giờ hết.

Trong khi nền kinh tế tư bản Mỹ bị các thành phần nghèo kém, hưởng phúc lộc xã hội, không sản xuất lợi dụng tạo nên suy thoái dựa trên chủ nghĩa dân chủ; thì tại Trung Quốc, cơ chế chính trị đã tạo nên một tầng lớp ve giàu có, đầy quyền lực và rất tham lam trong việc rút tỉa mòn cạn các của cải tài nguyên đã do sức lao động của đàn kiến nghèo, thua kém từ các vùng quê tạo nên. Không những sử dụng nhân công giá rẻ từ các huyện xã nghèo, các con ve Trung Quốc còn lợi dụng bộ máy hành chính để trưng dụng đất đai thôn quê, tàn phá môi trường sinh sống của người dân khắp nơi, cũng như mượn

trọn số tiền tiết kiệm của đàn kiến bằng cách giữ lãi suất huy động của mỗi ngân hàng dưới 2% trong suốt 30 năm qua. Và trong tất cả các thiên tai, khủng hoảng nhân tạo hay biến động xã hội, đàn kiến Trung Quốc là những người phải hứng chịu mọi thua lỗ. Các con ve Trung Quốc luôn luôn được bao bọc và nhiều khi hưởng thêm phúc lộc của chính phủ.

Năm 1978, tôi đi công tác nhiều lần tại Bắc Kinh và có quen anh Liu Shan Dong, một viên chức trẻ tại Bộ Ngoại Thương Trung Quốc. Một hôm, anh mời tôi về nhà dùng cơm. Gia đình anh có 4 người (vợ, con và mẹ già), được cấp 1 căn hộ rộng khoảng 20m2 sau 10 năm làm việc cho chính phủ. Anh đạp xe đi về hơn 28 km mỗi ngày vì phải về nhà ăn cơm trưa để tiết kiệm tiền. Anh há hốc miệng khi nghe tôi nói tiền gởi xe hàng ngày của tôi ở Manhattan (NYC) mất khoảng 30USD, tương đương với số lương hàng tháng của anh. Anh là một con kiến chăm chỉ hiền lành gương mẫu như cả tỷ con kiến khác ở Trung Quốc. Mười hai năm sau, tôi quay lại Bắc Kinh, tìm anh và cuộc đời anh đã thay đổi nhiều. Nhờ một dự án khu công nghiệp có sự hỗ trợ mạnh mẽ của chính quyền địa phương ở Tianjin (cách Bắc Kinh khoảng 70km về phía Nam), anh đã trở thành một con ve ấn tượng của Bắc Kinh. Gia đình anh bây giờ đã ở một biệt thự rộng hơn 600m2 ngay gần khu Đại Học Thanh Hoa, anh và vợ đều có tài xế riêng cho hai chiếc Mercedes và BMW đời mới nhất, và nhân công phục vụ tại nhà riêng của anh đã lên đến 6 người (2 người osin, 1 người làm vườn, 2 người tài xế và 1 người nấu bếp). Nhưng cái thay đổi lớn nhất là con ve này, kể cả bà vợ và bà mẹ, đã quên hẳn cái quá khứ làm kiến của mình và theo nhận xét của tôi, đối xử khá tàn tệ với người làm trong nhà. Hiện tượng con ve Liu Shan Dong thực ra rất phổ biến ở mọi tỉnh thành Trung Quốc.

Thời đại mới, suy tư mới và chuẩn mực đạo đức văn hóa cũng thay đổi nhiều. Một thống kê của Đại Học Boston về những tập quán của thế hệ 2014 tại Mỹ (mới vào đại học năm nay) cho thấy các bạn trẻ bây giờ gần như không bao giờ đeo đồng hồ ở cổ tay nữa. Ngày xưa, tôi say mê sưu tầm những chiếc đồng hồ Thụy Sĩ cổ điển và bỏ cả ngày nhìn thời gian đóng băng trong những tác phẩm nghệ thuật này. Tôi đã từng mơ đến ngày giao lại bộ sưu tập quý báu này cho con cháu. Tuy nhiên, sự thừa thải của chiếc đồng hồ đeo tay trong bối cảnh hiện tại cũng không khác gì sự thừa thải của câu chuyện ngụ ngôn về con ve và đàn kiến. Những nguyên lý đạo đức đã thay đổi và đây có lẻ là thời đại của con các ve. Một ngày gần đây, không ai còn muốn làm kiến nữa. Tính kiên nhẫn để cuối đầu chấp nhận một số phận thiệt thòi sẽ chấm dứt và biến thái thành một hiện tượng xã hội nào mới? Vì có ai nghĩ rằng mùa đông sẽ không bao giờ đến và cả thế giới sẽ tiếp tục ca hát trong một mùa hè bất tận?

Alan Phan

Chó Việt Nam hạnh phúc nhất thế giới

Chó Việt Nam hạnh phúc nhất thế giới

Tác Giả : Quyên Quyên

Một đất nước hạnh phúc là không chỉ có con người hạnh phúc mà những con vật được chúng ta nuôi nấng cũng được tôn trọng, yêu thương không khác gì con người.

Ngày 21/6 hàng năm tại thành phố Ngọc Lâm (Quảng Tây – Trung Quốc) thường diễn ra lễ hội mừng ngày hạ chí. Điều đặc biệt trong lễ hội này, hàng nghìn con chó sẽ bị điện giật, chọc tiết và chế biến thành nhiều món ăn để dùng chung với rượu chưng cất từ ngũ cốc. Chính vì thế, người ta còn gọi đây là lễ hội thịt chó của người dân Ngọc Lâm.

Người Trung Quốc coi lễ hội thịt chó này là một dịp để "giữ gìn văn hóa ăn thịt chó của thành phố", những người tham gia sẽ tiêu thụ một lượng lớn lẩu chó ăn kèm với quả vải và rượu gạo. Trong lễ hội, người ta đem cả chục nghìn con chó ra giết thịt, thậm chí chích điện, lột da khi còn sống.

Chính vì vậy, các nhà bảo vệ động vật cho rằng lễ hội này quá dã man, họ đã tìm cách vận động chính phủ Trung Quốc hủy bỏ lễ hội này. Một số cư dân mạng Trung Quốc cũng chỉ trích mạnh mẽ lễ hội này trên các trang mạng xã hội. Năm 2011, hai lễ hội thịt chó tương tự ở Hàn Quốc và tỉnh Chiết Giang, Trung Quốc đã bị hủy bỏ khi bị các nhà bảo vệ động vật phản đối dữ dội.

Thế nhưng bất chấp làn sóng phản đối đó, lễ hội thịt chó ở thành phố Ngọc Lâm vẫn được tổ chức hàng năm, và lễ hội thịt chó 2013 cũng không phải là ngoại lệ.

Nếu nhìn vào cái thực tế chỉ trong vòng một ngày, hàng nghìn con chó bị giết hại một cách dã man ở nước bạn có lẽ không ít người sẽ cho rằng chó Việt Nam hạnh phúc hơn chó Trung Quốc rất nhiều. Biết đâu đấy có người còn thầm ước kiếp sau nếu không may đầu thai kiếp chó chỉ hy vọng không phải làm chó ở Ngọc Lâm, Trung Quốc.

Vậy tại sao cùng là một trong những đất nước tiêu thụ chó hàng đầu thế giới, Việt Nam có hơn gì Trung Quốc mà lại có thể cho rằng chó Việt sướng hơn? Câu trả lời rất đơn giản vì người Việt chỉ ăn chứ đâu có tổ chức hẳn một lễ hội tôn vinh thịt chó.

Khi một sự vật, sự việc đã có mặt trong lễ hội và trở thành biểu tượng được đông đảo người dân hưởng ứng thì sự việc đã ở một tầm khác. Nói cụ thể hơn là thịt chó với người Ngọc Lâm không còn là món ăn thông thường mà đã phát triển thành biểu tượng tinh thần, một thứ không thể thiếu. Và điều này xảy ra chỉ mang lại niềm vui cho những người bán chó, những người thích ăn thịt chó. Còn với những chú chó trong vùng cũng như các vùng lân cận thì đây quả là một bi kịch.

Đã sinh ra làm kiếp chó, con nào chẳng muốn mình may mắn rơi vào nhà chủ tốt, được cho ăn uống đầy đủ, yêu thương chăm sóc, khi chết được chôn cất tưởng nhớ. Hoặc có không may bị giết thịt thì chí ít cũng vào nhà hàng thịt chó, một ngày chỉ giết đôi ba con, để người giết thịt còn có thể nhớ mặt, đặt tên. Còn cái chết lãng xẹt trong lễ hội cùng hàng nghìn con khác thì có lẽ không còn gì thê thảm hơn.

Trong khi đó, chuyện chó ở Việt Nam lại có rất nhiều sự khác biệt. Trong khoảng một tháng trở lại đây, những thông tin về chó được dư luận quan tâm, bàn luận hơn bao giờ hết đặc biệt là nạn trộm chó và

đặc biệt là chuyện giữ mạng chó, bỏ mạng người.

Sự việc vây bắt và tấn công cẩu tặc đến chết ở Nghệ An hay Thanh Hóa mới đây khiến nhiều người cứ bị ám ảnh bởi suy nghĩ dường như người ta đã xem mạng chó hơn cả mạng người, để bảo vệ mạng sống của những chú chó, người ta sẵn sành ra tay đánh đập đến chết con người. Dù còn rất nhiều ý kiến đánh giá trái ngược nhau xung quanh vấn đề này, nhưng có một điều không thể phủ nhận là người Việt đã thể hiện tình yêu chó hết mực và điều này rõ ràng là mang lại hạnh phúc, cũng như sự an ủi cho những chú chó rất nhiều.

Người viết bài này đã từng chứng kiến một người chuyên làm nghề giết thịt chó cho nhà hàng mỗi lần bắt tay làm việc ông thường nói với con chó: “Hóa kiếp cho mày, sang kiếp sau tốt hơn kiếp trước!”. Chỉ một câu nói đơn giản ấy thôi người ta cũng có thể thấy được tấm lòng của người đàn ông ấy, phải giết chó vì công việc bắt buộc nhưng ông luôn hy vọng mỗi chú chó qua tay ông có thể đến với kiếp sau tốt đẹp hơn.

Ở Việt Nam còn có khách sạn, nghĩa trang cho chó. Hàng năm người ta vẫn tổ chức lễ cầu siêu cho những con chó đã mất để tưởng nhớ đến chúng cũng như mong chúng có thể được siêu thoát. Những hành động như vậy còn có nguyên nhân nào ngoài việc xuất phát từ tình yêu chó tận đáy lòng?

Người ta có thể luôn miệng kêu gọi không ăn thịt chó, thậm chí tẩy chay thịt chó, nhưng với những hành động không xuất phát từ tình cảm chân thành thì mọi việc sẽ chỉ được tiến hành theo phong trào, bề nổi và không thật sự mang lại hạnh phúc cho những con chó.

Thế nên nói chó Việt Nam hạnh phúc là rất đúng bởi nó đã được yêu thương chân thành và thậm chí tình yêu thương ấy còn được cụ thể hóa thành những hành động được cả xã hội quan tâm.

Nhiều người cứ thắc mắc không biết tại sao đất nước nghèo như Việt Nam lại có mặt ở vị trí cao trong bảng xếp hạng hạnh phúc và rồi đi tìm đủ những nguyên nhân xa xôi để lý giải. Nhưng có lẽ nếu mọi người để ý sẽ thấy những điều rất bình dị có thể lý giải cho chỉ số hạnh phúc cao của nước ta như việc không chỉ con người hạnh phúc khi sống ở Việt Nam mà cả chó cũng tìm được rất nhiều niềm hạnh phúc cho mình tại đây.

Khi các lãnh tụ biết cười mình…

"Tôi nghĩ mình khôn ngoan quá nên đôi khi tôi không hiểu một lời nào mình nói ra"

(I am so clever that sometimes I don't understand a single word of what I am saying.)

Oscar Wilde

Khi đứa con trai thứ hai của tôi ra đời tại California vào giữa thập niên 70s, các bạn bè chia mừng đây là đứa đầu tiên của gia đình có điều kiện ứng cử vào chức vụ Tổng thống Mỹ. Hiến pháp đòi hỏi ứng viên Tổng Thống Mỹ phải là một công dân Hoa Kỳ thực thụ ngay khi sinh ra. Thực tình, tôi luôn luôn nghĩ làm Tổng Thống Mỹ là một "cực hình" như bị một lời nguyền đen tối; hơn là một hãnh diện may mắn.

Nhìn tất cả những ông Tổng Thống Mỹ tương đối trẻ và sung sức gần đây của Hoa Kỳ, như Obama, Bush, Clinton, Carter… người ta thấy rõ ràng là những áp lực lớn lao không ngừng nghĩ từ mọi phía đã làm các ông này "già rất sớm". Sau vài năm đầu của nhiệm kỳ, dù chỉ ở lứa tuổi trên dưới 50s, mái tóc các ông bạc phơ, vết nhăn đầy trên khuôn mặt nhiều phần đã teo tóp… mặc dù những con người nhiều quyền lực nhất thế giới đang được những vị bác sĩ giỏi chăm sóc thật chu đáo, 24 giờ một ngày.

Đây chắc chắn không phải là dấu hiệu của một đời sống hạnh phúc, sung mãn và hài hòa.

Có lẽ vì những âu lo, dằn vặt, suy tư… từng giây phút, đã khiến các Tổng Thống Mỹ phải tìm cách ứng phó để sống sót, nên họ đều chia sẽ một thói quen rất đáng yêu: họ biết tự "diễu" mình, đem cá nhân mình ra cười đùa trước công chúng, cho thấy một khía cạnh rất "con người" của họ. Nhiều bài diễn vẫn ở những bữa tiệc cho cổ động viên, bạn bè, thân hữu, đồng nghiệp… luôn luôn bắt đầu bằng những câu chuyện khôi hài (jokes) về chính bản thân mình hay những chuyện đã được các chuyên gia "cười" của các mạng truyền thông rỉ tai.

Obama thích cười về nguồn gốc da đen của mình, có lần ông hỏi người nghe là bây giờ người ta có sử dụng đúng từ ngữ khi gọi Tòa Bạch Ốc là White House? Một lần khác, ông nói về một cái joke đang thịnh hành trên mạng… Trong một buổi sáng chạy bộ ở Alabama, ông Obama chẳng may bị rớt xuống con sông sâu, đang cuồn cuộn chảy. May sao, có ba đứa trẻ đang câu cá dưới giòng, nhanh trí dùng cành cây vớt ông lên được. Obama hỏi tôi làm được gì cho các ân nhân đã cứu mạng tôi đây? Đứa trẻ đầu mong được thăm Tòa Bạch Ốc và ngủ đêm tại đó. Đứa thứ nhì mong ông Obama đến lớp học mình, bắt tay các bạn đồng lớp. Obama nói quá dễ dàng, ông sẽ làm như vậy. Còn đứa thứ ba thì lại xin ông 1 chiếc xe lăn, có gắn IPod, IPad và TV 3-D để cậu ta giải trí. Obama nói ông không hiểu, em đang khỏe mạnh thế này, sao lại muốn ngồi xe lăn? Cậu ta đáp, "Bây giờ thì khỏe, nhưng sau khi cha tôi biết tôi là người đã cứu sống ông, thì chắc chắn ông ta sẽ bẻ gãy giò của tôi."

Ông Bush thì luôn bị chế giễu về trí tuệ cũng như kiến thức của mình về thế giới. Sự kiện ông bị ghét bỏ vì các chính sách tại Iraq, Afghanistan… cũng là một đề tài thường trực cho các jokes về cá nhân mình. Nhưng thú vị nhất là câu chuyện khi ông đi thăm một lớp tiểu học và cô giáo hỏi các học trò, "Mình đang học về thảm kịch (tragedy). Em nào cho tôi một thí dụ." Một em nhanh nhảu "Em chạy ra đường chơi và bị xe đụng?" "Không, đó là một tai nạn, không phải thảm kịch" Một em khác" Xe buýt của trường rơi xuống hố và nhiều học sinh bị tử nạn?" Đó là một mất mát lớn lao (great loss) nhưng chưa là thảm kịch". Đứa thứ ba giơ tay " Khi Tổng Thống Bush rớt máy bay chết?" "Đúng rồi, nhưng

đâu là lý do sao em nghĩ đây là thảm kịch?" " Vì chắc chắn nó không phải là một tai nạn, hay là một mất mát lớn lao."

Ông Clinton thì mỗi đêm bị các danh hài trên TV đem ra chế giễu về tật xấu thích lăng nhăng với các phụ nữ ngoài luồng, như cô trợ tá Lewinsky. Trước mặt ông, nhà phỏng vấn Jay Leno kể lại một khảo sát của viện thống kê Gallup, về câu hỏi đặt ra cho các phụ nữ, "Cô có chịu ngủ với Tổng Thống Clinton?" Kết quả là 1% nói "yes", 2% nói "no" và 97% nói "không thể có lần khác (never again)". Một chuyện khác là khi bà Clinton đi khám sức khỏe, bác sĩ báo cho biết là bà vừa có bầu. Bà giận quá, vì tuổi đã lớn, còn đang làm vợ Tổng Thống mà có bầu không kế hoạch, chắc thiên hạ nhạo bang thường trực. Bà bốc phone kêu Clinton, "Quỷ râu xanh, ông có biết là vừa làm cho bà có bầu hay không?" Điện thoại im bặt một lúc lâu, mới nghe Tổng Thống nhỏ nhẹ hỏi ,"Bà là ai vậy?".

Tổng Thống thích cười và kể chuyện cười nhiều nhất là ông Reagan. Vốn là một diễn viên điện ảnh, nên ông rất thuyết phục trong các bài diễn văn, tranh luận. Nhưng điều làm dân chúng ái mộ ông nhất là khả năng tự cười rất duyên dáng trong mọi trường hợp. Sau khi tỉnh dậy trong một cuộc mưu sát, người ta hỏi ông cảm thấy thế nào? Ông nói, "ít nhất là tôi không phải sống ở Cleveland." Sau ông phải xin lỗi người dân Cleveland về lời diễu này.

Một lần khác, khi hỏi về nạn lạm phát vừa thừa hưởng từ Tổng Thống Carter, ông ví von về câu chuyện một Trung Sĩ đang làm trắc nghiệm về khả năng ứng phó của các tân binh. Anh Trung Sĩ hỏi người lính," Anh đang điều khiển hệ thống xe hỏa ở nhà ga Arlington. Một con tàu từ phía Bắc khoảng 15 km đang chạy đến nhà ga với tốc độ 60 km một giờ. Trên cùng một đường sắt, một con tàu từ phía Nam chỉ cách ga có 10km, đang chạy ngược đường trên cùng đường ray, với tốc độ 50km một giờ. Anh se phải làm gì?" "Tôi phone về nhà kêu thằng em trai Billy chạy ra nhà ga gấp." "Tại sao? Billy là một thần đồng về toán học và quản lý tình thế?""Không, hắn chỉ mới 14 tuổi, nhưng hắn chưa bao giờ thấy hai xe lửa đụng nhau cả."

Ông Kennedy xuất thân từ một gia đình giàu có, quyền lực nên ông luôn phải đối phó với lời phê bình là gia đình ông đang cố gắng mua cho ông chiếc ghế Tổng Thống. Trong cuộc tranh cử ở West Virginia, ông bắt đầu bài diễn văn bằng cách móc trong túi ra một điện tin ông nói vừa nhận được từ ông cha," Con chỉ nên mua vừa đủ phiếu để thắng thôi. Cha sẽ rất bực nếu phải trả tiền cho một landslide (một kết quả mà ứng viên thắng đối thủ quá đậm)."

Trong suốt lịch sử chỉ 200 năm của Mỹ, những chuyện cười về Tổng Thống hay chuyện cười do các ông kể có thể chứa đầy cả ngàn trang sách. Tôi cho đây là nét đặc thù quý báu nhất của nền dân chủ Mỹ. Ngay cả một khai quốc công thần như Washington cũng đầy những chuyện vui buồn về lỗi lầm, hối tiếc hay ngu xuẩn của cá nhân cũng như của chánh phủ do ông lãnh đạo. Đây mới thực sự là những công bộc của dân, vì dân và cho dân (of the people, by the people, for the people). Không ai có một ảo tưởng mình là thần thánh phải được tôn vinh và thờ phụng. Mọi thành tựu cũng như thất bại, lầm lẫn… đều được mổ xẻ chi tiết bởi nhiều học giả, bây giờ và tương lai, ngay cả trong những chuyện riêng tư của đời sống cá nhân. Khả năng biết tự diễu mình được đánh giá cao vì nó tạo sự gần gủi giữa nhà lãnh đạo và các người dân thường.

Tôi rất sợ những người lãnh tụ nghiêm nghị, khắc khổ và không biết cười. Như một đứa bé sợ những ác thần trong các truyện cổ tích. Trong các câu chuyện lịch sử, tôi để ý là những nhân vật như Tần Thủy Hoàng, Hitler, Kim Il Sung, Pol Pot… không bao giờ biết cười. Có lẽ vì họ quá bận rộn với sứ mạng thiêng liêng là phải biến cả dân tộc thành những cỗ người máy (robots) để phục vụ cho lý tưởng

cao vời vợi của họ (cao quá nên ít người thấy hay hiểu).

Cho nên, mỗi khi đi vào phòng phiếu bầu cử ở Mỹ, nếu không biết rõ về các ứng cử viên, tôi sẽ chọn một khuôn mặt tươi cười, dễ chịu, thư giãn và thú vị. Những khuôn mặt táo bón, làm dáng quan trọng và ăn mặc đúng thời trang… là những lá phiếu thấy nhiều trong sọt rác, vì các cử tri khác cũng thường có đồng quan điểm như tôi.

Tôi nghĩ nếu có một học giả nào tìm sự liên quan giữa chỉ số hạnh phúc của người dân và khả năng biết "cười" của các lãnh tụ xứ họ, kết quả sẽ là một tỷ lệ thuận minh chứng qua suốt bao thời đại. Và ngược lại.

Một người làm quan cả họ được nhờ

Hiện tượng một người làm quan, cả họ được nhờ đã tồn tại suốt 10 ngàn năm trong lịch sử nhân loại, qua mỗi thời đại và không gian. Từ vị vua chúa ở đỉnh cao đến ông trưởng thôn ở một quận hẻo lánh, lợi dụng quyền lực của mình để gia đình cùng hưởng lợi, nhất là vợ con, đã trở thành một thói quen như ăn uống hay giải trí.

Hơn 40 năm trước, khi tôi tốt nghiệp đại học ở Mỹ, do nhu cầu về nhân viên cấp cao vượt qua nguồn cung, nên các công ty Mỹ lớn có thói quen gởi người đến các đại học để tuyển mộ "nhân tài". Những sinh viên ở Top Ten (10% đứng đầu sổ) tha hồ lựa chọn công việc và chỗ làm theo sở thích. Vào thời điểm đó, các cơ quan chánh phủ cũng cho người đến các trường để tìm nhân viên. Nhưng họ chỉ vớ được những sinh viên học dở, nằm ở cuối sổ, vì làm việc cho chánh phủ được coi là nhàm chán, lương thấp, không có cơ hội để tỏa sáng và dành cho những anh sinh viên "hơi ngu dốt", "kém may mắn".

Tôi lớn lên trong bối cảnh Việt Nam, nơi mà các nhà xã hội học thường quan sát là "mỗi người Việt Nam là một ông quan nhỏ (each Vietnamese is a little mandarin). Cho nên, đây là một nghịch lý tôi phải thay đổi tư duy để làm quen: ở nước mình, con đường hoạn lộ là con đường duy nhất để vươn lên trên xã hội.

Ở những xã hội dân chủ Âu Mỹ thời đó, làm quan đã bị coi là mạt vận; còn nếu lêu lỏng, không lo học hành, đào tạo cho mình kỹ năng bài bản hay trí thức thâm sâu, thì con đường duy nhất đi đến tương lai chỉ có thể là đi… làm lính (quân đội hoăc cảnh sát).

Có lẽ đây là tư duy của cha mẹ ông Hosni Mubarak khi ông không được học làm bác sĩ kỹ sư, mà phải vào quân đội. Tuy nhiên, trái với mọi tiên đoán, khi phải buộc từ chức và giao quyền Tổng Thống Ai Cập lại cho người khác, sau 65 năm, ông Mubarak bây giờ có thể về hưu với 1 tài sản lớn hơn Bill Gates (ước tính khoảng 70 tỷ US dollars) và cả gia đình ông, kể cả hai người con, đều là những tỷ phú dựa trên tài sản riêng của họ. Trong khi đó, 40% dân nghèo Ai Cập phải lo lắng từng bữa ăn với một lợi tức trung bình chừng 2 dollars một ngày cho mỗi đầu người.

Trường hợp ông Mubarak không phải là đơn lẽ. Hiện tượng "một người làm quan, cả họ được nhờ" đã tồn tại suốt 10 ngàn năm trong lịch sử nhân loại, qua mỗi thời đại và không gian. Khởi đầu là các chế độ phong kiến với tập tục "cha truyền con nối", "trung thành với vua quan", rồi biến thành "chiến sĩ của các đại lãnh tụ". Dù mọi lý thuyết và thực tế đã chứng minh sự lỗi thời lạc hậu của định kiến này, nó vẫn được tiếp tục trấn đặt trên người dân khắp nơi để bảo vệ quyền hành của các chánh trị gia. Từ vị vua chúa ở đỉnh cao đến ông trưởng thôn ở 1 quận hẻo lánh, lợi dụng quyền lực của mình để gia đình cùng hưởng lợi, nhất là vợ con, đã trở thành một thói quen như ăn uống hay giải trí. Ngay cả những quốc gia dân chủ văn minh ở Âu Mỹ, các quan chức và gia đình quyền lực vẫn tìm đủ mọi khe hở của pháp luật để phát huy quyền hành và đặc lợi. Sự tham lam không bao giờ chịu ngưng ở một thế hệ.

Mubarak không phải là vị lãnh tụ Ả Rập đầu tiên muốn đưa con trai mình lên nối ngôi Tổng Thống. Trước đó, Tổng Thống Assad ở Syria đã thành công đưa con là Bashar al-Assad lên vị trí "number one". Saddam Hussein chuẩn bị đầy đủ cho con trai Qusay lên kế vị trước khi ổng bị giết. Các ông lãnh tụ từ Muammar Gadafy của Lybia, Ali Abdullah Salih của Yemen, đến các vị vua ở Kuwait, Bahrain, UAE, Saudi Arabia. luôn tìm đủ cách để con cái được nối ngôi, dù phải trả giá cao đến bao

nhiêu, từ giá hạnh phúc cho gia đình mình đến giá xã hội cho nhân dân đang đói nghèo ngoài dinh thự.

Qua đến Á Châu, tập tục cha truyền con nối còn phổ thông hơn các nơi khác vì triết lý Khổng Mạnh (quân sư phụ) đi theo các chế độ phong kiến vẫn còn tồn tại mạnh mẽ trong xã hội. Gần nhất thì có ngài Chủ Tịch Kim Jong Il của Bắc Triều Tiên vừa phong chức Đại Tướng cho con trai 25 tuổi của mình (Kim Jong Un) để chuẩn bị cho ông con lên nối ngôi khi ngài nằm xuồng. Ngài cũng đã thừa hưởng chức vụ lãnh tụ này suốt 30 năm qua sau khi nhận lại quyền hành từ thân phụ, ngài Kim Il Sung. Ở Đài Loan, khi Tưởng Giới Thạch qua đời, con trai ông là Tưởng Kinh Quốc thay thế nắm quyền lãnh đạo đến năm 1988. Tại Trung Quốc, thống kê của chánh phủ khi loan báo đã làm sôi nỗi mạng lưới Net là sự kiện 90% các tỷ phú (US dollars) mới của Trung Quốc theo danh sách Forbes 2009 là "con ông cháu cha" của các cựu lãnh tụ trung ương hay còn gọi là các hoàng tử đỏ (princelings) (a). Tuy vậy, các lãnh tụ Trung Quốc khôn ngoan hơn các xứ khác: họ cho con cái thay đổi tên họ để tránh sự nhận biết quá rõ ràng về những liên hệ gia đình.

Ngay cả một xứ dân chủ tự do như Mỹ, ông George W Bush đã dùng bộ máy tranh cử và cố vấn của cha để tranh cử và đắc cử Tổng Thống vào năm 2000 và 2004. Trong lịch sử Mỹ, dù không kế vị trực tiếp, nhưng Tổng Thống John Quincy Adams là con của cựu Tổng Thống John Adams. Những gia đình khác có sự tập trung quyền lực chánh trị nỗi tiếng của Mỹ là gia đình Kennedy ở Massachusetts, gia đình Daley ở Chicago, gia đình Brown ở California… Nhưng phải công bằng mà nhận định là các người con chính trị gia ở Mỹ phải trải qua những kỳ vận động tranh cử rất mệt nhọc để kiếm phiếu từ người dân, chứ không được trao vương miện bằng một sắc lệnh như tại các xứ khác.

Dĩ nhiên, người dân thường không ngu dốt đến độ không nhận ra những áp đặt bất công và phi lý này. Tuy nhiên, cả mấy chục năm nay, những người dân ở Ai Cập, Tunisia hay Algeria quá nghèo, lây lất với miếng cơm manh áo, để lưu tâm đến những trò bịp bợm. Nghịch lý là chỉ khi Ai Cập, Tuniasia và Algeria đạt được một mức thu nhập GDP trên đầu người cao hơn và có thì giờ tiền bạc tiêu xài cho những phương tiện truyền thông hiện đại hơn, thì làn sóng phản kháng mới lan rộng trong nhiều tầng lớp trung lưu. Nhiều giả thuyết cho rằng, nếu GDP của Ai Cập đừng tăng trưởng trung bình 7% mỗi năm như trong 10 năm qua, thì dân Ai Cập vẫn còn ngoan ngoãn như một đàn cừu, lo mưu sinh, nhịn nhục trong gộng kềm sắt đá của các cơ quan công an mật vụ.

Nếu các lãnh tụ độc tài ngày nay quay ngược thời gian và có cơ hội tư vấn từ Machiavelli (quân sự chính trị lỗi lạc nhất thời Trung Cổ), họ sẽ nhận lời khuyên như sau, "Đừng để dân giàu nhanh, đừng để dân khôn biết hơn và đừng để dân có thì giờ nhàn rỗi. Quyền lực của các ngài sẽ lâm nguy đó." Tôi không biết có nhà chính trị nào ở Trung Quốc khuyên chánh phủ là phải giữ mức độ tăng trưởng GDP dưới 1% trong 20 năm tới, để tránh mọi rắc rối, như bài học Ai Cập, Tunisia đã dạy?

Tối qua, khi coi BBC về một phân tích các nguyên nhân của cuộc cách mạng ở Ai Cập, một người bạn gởi cho tôi một đoản văn về Zen (Thiền).

"Một anh mù đến từ giã bạn mình. Người bạn cho anh một cây đèn lồng. Anh mù cười hỏi:

- Tôi đâu cần đèn lồng. Với tôi, sáng hay tối có gì khác nhau?

- Tôi biết. Nhưng nếu không mang nó theo, trong bóng tối người khác có thể đụng vào anh

- Ồ, vậy thì được.

Đi được một đoạn, bất ngờ anh mù bị một người đâm sầm vào. Bực mình, anh ta quát:

- Bộ không thấy đèn hả?

- Đèn của ông đã tắt từ lâu rồi mà."

Suy nghĩ cho cùng, Bắc Triều Tiền sẽ là một nước ở chế độ chính trị ổn định nhất thế giới.

Alan Phan (*)

Chú thích: (a) Collard, Tim, 2009, Chinese princelings: the cover-up gets more difficult, The Telegraph, UK, 10/08/2009.

Bỏ cuộc trước khi tới đích là thất bại

Thượng Tùng thực hiện

Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư Viasa Fund, là một doanh nhân giàu kinh nghiệm với hơn 40 năm lăn lộn trên thương trường quốc tế. Năm 1987, ông là Việt kiều đầu tiên đưa công ty của mình là Hartcourt niêm yết trên sàn chứng khoán Mỹ. Năm 1999, thời điểm thị giá của Hartcourt là 670 triệu USD, cũng là lúc ông quyết định rời công ty, tập trung lấy hai bằng tiến sĩ tại Mỹ và Anh, rồi thành lập quỹ đầu tư gia đình Viasa năm 2001, đặt trụ sở tại Hồng Kông. Hiện tổng danh mục đầu tư của quỹ này là 62 triệu USD. Giờ đây, dù đã sang tuổi 65, nhưng người đàn ông này vẫn xuôi ngược, mê mải với công việc làm ăn.

Sau bảy năm du học tại Hoa Kỳ theo chương trình học bổng của UNSAID, Alan Phan trở lại Sài Gòn năm 1970. Ngoài công việc giảng dạy tại Trường Kỹ thuật Phú Thọ, ông còn tham gia thành lập một số công ty liên doanh với nước ngoài, như Dona Foods, Foremost Dairies (nay là Vinamilk), Mekong Can,… với hơn 18 ngàn nhân viên. Sau ngày đất nước thống nhất, các cơ sở kinh doanh của ông đều bị sung công. Bỏ lại tất cả, ông qua Mỹ với vỏn vẹn 400 USD trong túi. Cuộc trò chuyện giữa chúng tôi cũng bắt đầu từ cột mốc này. Ông nói:

Lần thứ hai qua Mỹ, tôi làm việc cho Công ty đa quốc gia Eisenberg, rồi chuyển qua Polaris Leasing – một công ty con của GE Capital, chuyên cung cấp dịch vụ cho thuê máy bay. Đặc thù công việc đòi hỏi tôi phải di chuyển liên tục, bởi trung bình mỗi quốc gia chỉ có một đến hai hãng máy bay. Năm 1983, tức là sau tám năm đi làm thuê, tôi quyết định ra riêng, thành lập Hartcourt, phần vì quá mệt mỏi, phần khác vì cũng muốn thử sức mình.

Lần thử sức đó như thế nào?

Chúng tôi liên doanh với Magic Marker, xây dựng một nhà máy sản xuất bút ở Trung Quốc. Tuy nhiên, dự án này không thành công. Đến năm 1987, chúng tôi đưa Hartcourt lên sàn chứng khoán Mỹ, để gây vốn. Nhờ vậy, chúng tôi mua lại một công ty ở Mexico, chuyên cung cấp hộp cáp tivi cho General Instrument, công ty con của Motorola. Sản phẩm của chúng tôi chiếm 70% thị phần Hoa Kỳ, doanh thu rất cao, nhưng phần lời không đáng kể, nếu không muốn nói là rất thấp. Làm gia công ở đâu cũng vậy thôi, người ta chỉ trả cho mình một khoản tiền đủ giúp mình tồn tại, để tiếp tục nai lưng ra làm.

Có vẻ như câu chuyện gia công đang được tái hiện tại Việt Nam. Gần đây, một số nghiên cứu đã chỉ ra rằng khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) đạt hiệu quả thấp nhất về hai phương diện: sử dụng lao động và công nghệ?

Tôi nghĩ tình trạng dòng FDI đổ vào Việt Nam hiện nay cũng tương tự như Trung Quốc cách nay 15 năm. Đó là một tiến trình mà mình phải chấp nhận. Mối quan tâm duy nhất của các nhà đầu tư là hiệu quả của đồng vốn. Khi công nghệ lạc hậu, nhân công giá rẻ không còn là lợi thế cạnh tranh thì doanh nghiệp sẽ tự khắc phải điều chỉnh, tăng cường đầu tư vào công nghệ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Vốn nước ngoài cần thiết cho nền kinh tế. Việc kiểm soát FDI, theo tôi, chỉ nên căn cứ trên hậu quả từ hoạt động của doanh nghiệp đối với môi trường. Đây cũng chính là cái giá Trung Quốc phải trả cho quá trình tăng trưởng kinh tế của mình.

Ông có thể nói rõ hơn…

Tôi nghĩ nên tiếp cận những con số Trung Quốc công bố từ nhiều phương diện. Thế giới rất ấn tượng với con số 2.000 tỉ USD dự trữ ngoại hối của Trung Quốc. Nhưng theo một bài báo mà tôi đọc cách nay ít bữa, thì để khôi phục lại môi trường, quốc gia đông dân nhất hành tinh này cần khoảng 2.500 tỉ USD. Do đó, tiên lượng được cái giá phải trả là vô cùng quan trọng đối với chính phủ trước khi đưa ra những quyết sách.

Nói tiếp dự án của chúng tôi tại Mexico. Năm 1994, nhận thấy hiệu quả kinh tế thấp từ việc gia công cho General Instrument, chúng tôi bán nhà máy, quay lại thị trường Trung Quốc, đầu tư vào ngành công nghệ thông tin do sự xuất hiện của Internet.

Tại sao không phải là Mỹ, một thị trường có hạ tầng tốt hơn?

Nhận diện lợi thế cạnh tranh của mình là một yếu tố rất quan trọng đối với tôi khi kinh doanh. Thị trường công nghệ thông tin ở Mỹ cạnh tranh rất khắc nghiệt. Còn Internet ở Trung Quốc lúc đó còn đang trong giai đoạn phôi thai, mới có khoảng 10 triệu người sử dụng Internet. Đến năm 1999, dưới Hartcourt đã thành lập được mười mấy công ty nhỏ, kinh doanh nhiều lĩnh vực, từ giáo dục cho đến mua bán qua mạng…

Tuy nhiên, thất bại của tôi là không kết hợp được các công ty con lại với nhau, tạo thành sự cộng hưởng, nên không cạnh tranh được với một số công ty nội địa. Họa vô đơn chí, đúng lúc đó "bong bóng Dot-com" (bong bóng cổ phiếu của các công ty công nghệ cao – PV) vỡ, tài chính khó khăn, còn Hartcourt vướng vào vụ kiện tụng với Sở Giao dịch Chứng khoán New York… buộc tôi tái cấu trúc Hartcourt thành năm công ty nhỏ, tiếp tục niêm yết trên sàn Mỹ trước khi thoái vốn. Năm 2001, tôi thành lập Viasa Fund, đặt trụ sở tại Hồng Kông.

Có vẻ như ông rất ưu ái thị trường Trung Quốc?

Tôi đầu tư vào Trung Quốc vì thời gian còn làm việc cho Eisenberg, tôi đã lăn lộn ở thị trường này và gầy dựng được một số mối quan hệ. Tôi cũng biết người Trung Quốc rất giỏi làm ăn, đặc biệt là tinh thần doanh nhân của họ, rất ghê gớm. Tôi đã chứng nghiệm được điều này khi bán nhà máy ở Mexico, đầu tư vào Trung Quốc năm 1983. Dù bị chính quyền kiểm soát gắt gao nhưng họ vẫn vượt khó để làm ăn thành công.

Tinh thần doanh nhân mạnh mẽ là một yếu tố quan trọng. Nhưng kinh tế thị trường cũng là một xu hướng không thể kiềm hãm?

Không có kinh tế thị trường thì không có sự phát triển. Nói cho cùng, con người là sinh vật tham lam. Sự tham lam đó hình thành trong lịch sử phát triển của loài người, trở thành bản chất cố hữu, không thay đổi. Một nền kinh tế không phải thị trường, dù có hiệu quả, thì cũng chỉ là tạm thời, sớm hay muộn cũng bị chôn vùi. Cũng chính sự tham lam đó là lý do khiến kinh tế thị trường phát triển mạnh. Thế nên, nếu tạo điều kiện để sinh vật này tự làm giàu cho mình thì nó sẽ có rất nhiều sáng tạo. Còn nếu kiềm hãm, định hướng, lao động cho người khác hưởng thì người ta chỉ làm chiếu lệ mà thôi.

Tôi nói giỡn với mấy người bạn Mỹ rằng đáng ra người Mỹ phải dựng tượng ông Mao Trạch Đông. Nhờ ông ấy kiềm hãm kinh tế Trung Quốc hơn 40 năm nên Mỹ mới có điều kiện để phát triển. Chứ nếu thả ra cho tự do kinh doanh như Hồng Kông thì bây giờ Trung Quốc đã là bá chủ thế giới.

Một số ý kiến cho rằng việc Trung Quốc trở thành bá chủ thế giới chỉ còn là vấn đề thời gian…

Tôi tin rằng chừng nào còn duy trì một nền kinh tế chỉ huy thì Trung Quốc không thể trở thành siêu

cường như mong muốn của họ. Cũng giống như xe hơi, một người nhấn ga, một người đạp thắng thì chiếc xe chắc chắn sẽ vận hành một cách xộc xệch.

Trong lời đề tựa cuốn sách Niêm yết sàn Mỹ, ông viết: "Thực sự, niêm yết sàn Mỹ dễ hơn sàn Việt từ phí tổn đến thời giờ". Hai yếu tố này là lý do khiến sàn Mỹ thu hút được nhiều công ty niêm yết?

Lý do khiến sàn Mỹ hấp dẫn các công ty niêm yết là bởi tính thanh khoản cao. Còn thủ tục đơn giản là do cách tư duy của Chính phủ Mỹ. Họ chỉ quan tâm chuyện duy nhất là các công ty niêm yết phải trung thực và minh bạch, đồng thời tạo môi trường khuyến khích sự minh bạch sinh sôi nảy nở. Mọi doanh nghiệp niêm yết nếu bị phát hiện có hành vi gian dối, bớt xén hoặc cung cấp thông tin sai lệch đều bị trừng phạt rất nặng, thậm chí truy tố. Việc phát hiện hành vi gian dối khá dễ dàng. Bởi ngoài hàng trăm, hàng ngàn cổ đông, việc giám sát doanh nghiệp niêm yết còn có sự góp mặt của các chuyên gia phân tích với sự tiếp tay nhiệt tình của báo chí… Nói nôm na là trong một căn phòng đèn đuốc sáng choang, mọi người dòm ngó lẫn nhau, thì việc che giấu những hành vi gian lận là rất khó. Mọi người cùng hướng tới sự minh bạch vì sự minh bạch mang lại lợi ích cho tất cả mọi người.

Sau hơn ba thập niên bươn chải ở nước ngoài, ông quay lại Việt Nam thành lập Công ty Thông tin Tài chính Vi Phi (Vifinfo). Ông nhìn thấy cơ hội gì từ thị trường này?

Nhiều năm qua, tôi vẫn thường xuyên về thăm quê hương. Ở đây, tôi còn nhiều bà con, bạn bè. Thỉnh thoảng, tôi cũng có những khoản đầu tư nho nhỏ theo lời khuyên của một vài người, nhưng phần lớn đều không thành công. Tôi muốn nghiên cứu thị trường chứng khoán Việt Nam. Nhưng thay vì mua lại thông tin thì chúng tôi thành lập Vifinfo để tự nghiên cứu và đánh giá. Chúng tôi xây dựng một website về chứng khoán, bán terminals, phần mềm có thông tin nghiên cứu cho các nhà đầu tư cần, và tham gia sản xuất tạp chí Thị trường Chứng khoán mỗi tháng một số. Vifinfo hiện vẫn đang lỗ.

Lỗ nhiều không, thưa ông?

Chúng tôi đã đầu tư khoảng 1,2 triệu USD và đến thời điểm này, vẫn chưa thu được một đồng lời. Chừng nào chịu hết nổi thì tôi buông. Nhìn chung, khoản đầu tư này khá khiêm tốn trong tổng danh mục đầu tư của quỹ Viasa Fund và cũng không phải là vấn đề sinh tử. Thực ra, hoạt động kinh doanh của tôi chủ yếu vẫn là thị trường Mỹ và Trung Quốc. Về phần mình, tôi cũng không đặt nhiều kỳ vọng vào thị trường này.

Tức là ông đã chuẩn bị sẵn sàng cho mình tình huống thất bại?

Trong hơn 40 năm đi làm, tôi chưa thấy một trường hợp nào thành công một cách êm thắm. Ông Eisenberg, Chủ tịch Tập đoàn Eisenberg, có nói một câu mà tôi nhớ hoài: "Khi anh bị té thì cố gắng ngửa mặt lên. Chừng nào anh còn ngẩng mặt lên thì anh còn có thể trỗi dậy". Thực tế là tôi cũng đã một vài lần trắng tay, nhưng không xem đó là thất bại.

Vậy thì, với ông, như thế nào mới là thất bại?

Với tôi, bỏ cuộc trước khi tới đích là thất bại. Tôi chưa bỏ cuộc nghĩa là tôi chưa thất bại.

Còn sự thành công?

Tôi quan niệm một người thành công trong cuộc sống phải hội đủ sáu yếu tố. Thứ nhất là có sức khỏe. Thứ hai, trí tuệ đầy đủ. Thứ ba, tinh thần mạnh mẽ, sáng suốt. Thứ tư, tâm linh mình được thanh nhàn, êm ả, hòa hợp với vũ trụ, với đấng tối cao nào đó. Thứ năm, trả ơn xã hội bằng những đóng góp thiết

thực. Sau cùng, có tài sản vật chất đầy đủ. Thiếu bất kỳ yếu tố nào trong sáu yếu tố này thì chưa phải toàn vẹn.

Có cầu toàn quá không?

Đúng là khó ai có thể đạt được sáu yếu tố này một cách trọn vẹn. Một ngày thành công và hạnh phúc là ngày mình cải thiện được một vài yếu tố trong đó. Còn ngày nào không có sự cải thiện thì là một ngày vô dụng. Tức là so sánh mình ngày hôm nay với ngày hôm qua.

Từ giác độ của một nhà đầu tư, ông đánh giá thế nào về môi trường làm ăn ở Việt Nam hiện nay?

Việt Nam khá giống với Trung Quốc cách nay 15 năm, vẫn đang dùng dằng giữa thể chế kinh tế thị trường và kinh tế chỉ huy của Nhà nước. Sự không rõ ràng này khiến các nhà đầu tư nước ngoài không tiên liệu hết được rủi ro khi cần ra những quyết định quan trọng, khiến việc kinh doanh bị chi phối quá nhiều bởi yếu tố may rủi. Đó là vấn đề khiến các nhà đầu tư e ngại nhất. Còn Trung Quốc thì rõ ràng hơn. Viễn thông, xuất bản, quốc phòng hay những lĩnh vực liên quan đến an sinh xã hội như điện, nước… vẫn do Nhà nước độc quyền kiểm soát. Nhưng các ngành sản xuất hàng tiêu dùng, hàng xuất khẩu, công nghệ cao, ngân hàng… thì được phép hoạt động theo quy luật của kinh tế thị trường. Việt Nam chưa được như vậy.

Nếu cần một khuyến nghị để thu hút FDI, ông sẽ nói…

Trung bình mỗi năm các nhà đầu tư nước ngoài giải ngân khoảng 70 – 100 tỉ USD vào các dự án tại Trung Quốc. Trong khi đó, những công ty Trung Quốc niêm yết trên sàn Mỹ hiện nay đã thu hút được khoảng 1.000 tỉ USD. Chính phủ Trung Quốc đã nhận ra được điều này nên họ có nhiều động thái khuyến khích các doanh nghiệp niêm yết trên sàn giao dịch nước ngoài. Xét cho cùng thì đây cũng là một hình thức thu hút đầu tư nước ngoài. Dù Chính phủ Việt Nam đã có nhiều cố gắng trong cải cách hành chính, tạo nhiều thuận lợi cho những nhà đầu tư nhưng để mang vốn đầu tư vào Việt Nam, họ vẫn phải vượt qua rất nhiều rào cản, chờ dự án được phê duyệt, rào cản pháp lý…, khiến tốn kém về thời gian và chi phí. Trong khi đó, nếu công ty Việt Nam niêm yết trên sàn giao dịch quốc tế, nhà đầu tư có thể dễ dàng đầu tư vào trong năm giây đồng hồ, bằng cách mua cổ phiếu của công ty. Vấn đề thứ hai, cũng rất quan trọng đối với các nhà đầu tư, là tốc độ thoái vốn. Khi cần rút vốn, nhà đầu tư cũng chỉ cần một thao tác là đặt lệnh bán cổ phiếu của doanh nghiệp mà họ đang nắm giữ. Thêm nữa, một công ty đã niêm yết, thí dụ như sàn Nasdaq, thì bản thân doanh nghiệp cũng không cần phải mất thì giờ tìm kiếm, trình bày, thuyết phục… các nhà đầu tư.

Một vấn đề khiến nhiều nhà đầu tư nước ngoài quan tâm là liệu Chính phủ Việt Nam có thể kiểm soát lạm phát ở mức 7% như chỉ tiêu Quốc hội đề ra. Ông thấy sao?

Tôi luôn hoài nghi về những con số, chỉ số mà các chính phủ công bố, không riêng gì Việt Nam. Cũng giống như việc chi tiêu của một gia đình, kiếm được năm đồng mà xài mười đồng thì chắc chắn phải mang nợ, không gặp rắc rối hôm nay thì ngày mai sẽ gặp rắc rối, mặc dù trong ngắn hạn có thể vay nợ chỗ này chỗ khác. Mỹ là một trường hợp điển hình. Chính quyền của Tổng thống Barack Obama đang xài quá nguồn thu của mình. Việc này là một lối tự sát từ từ.

Ngoài công việc kinh doanh, được biết ông còn tham gia giảng dạy tại hai trường đại học Fudan và Tongji ở Trung Quốc. Đi dạy học với ông là…

Giờ dạy của tôi rơi vào ngày cuối tuần nên cũng không ảnh hưởng nhiều đến công việc. Thực ra, lý do

khiến tôi đi dạy là để học.

Học gì?

Đi dạy là dịp để tôi phải hệ thống lại kiến thức cũ, đồng thời mình phải nghiên cứu, phát triển thêm. Sau khi tham gia vài ba khóa, hiện tôi đã chấm dứt công việc này.

Vì hết cái để học?

Thành thực, tôi không thích sinh viên châu Á vì họ thường rất thụ động. Vào lớp là nghe thầy giảng từ đầu đến cuối, trong khi tôi đòi hỏi sinh viên phải đọc sách trước khi tới lớp. Thông thường, tôi chỉ dành khoảng 20 phút để giải thích những vấn đề mà họ không hiểu, thời gian còn lại để dành cho sự tranh biện. Sách chưa chắc đã đúng, những gì tôi hiểu chưa chắc đã đúng. Muốn học có hiệu quả thì phải có sự tranh biện. Chính sự thụ động của sinh viên khiến tôi hết hứng thú.

Cách nay hơn 40 năm, ông cũng là sinh viên Á Đông?

Hoài nghi là một phẩm chất cần thiết để tiến xa trên con đường học vấn. Tôi thích sự tranh biện vì nó tạo ra sự kích thích về trí tuệ, chứ không phải vì tôi ương bướng. Vì vậy nên thời đi học, tôi được một số thầy rất thích, nhưng cũng có một số thầy không thích.

Gác lại chuyện công việc. Người ta nói biết làm thì cũng phải biết chơi. Còn ông thì sao?

Tôi cũng ham chơi. Những thú chơi của tôi khá đơn giản. Một buổi chiều thư thả ngồi nghe những bản nhạc cổ điển mình yêu thích, đọc một cuốn sách, đi bơi, lang thang vô rừng hoặc đi ăn với bạn bè là đủ vui. Những thú chơi không tốn kém, làm tôi tự tin hơn, bởi ngay cả những khi túng quẫn nhất, tôi vẫn có thể chơi hoài.

Xin cảm ơn ông về cuộc trò chuyện này.

Những cách mất tiền khi ra biển lớn

Nhiều doanh nhân VN rất hồ hởi khi chi tiêu ăn nhậu hay bỏ tiền mua quà cáp, nhưng lại rất keo kiệt khi phải trả tiền phí tư vấn. Phần lớn xem các chuyên gia tư vấn là những người bán nước bọt, không xứng đáng với những phí đòi hỏi, và cố gắng tìm mọi cách để nhận các khuyến nghị gần như miễn phí.

Tôi còn nhớ một trải nghiệm kinh hoàng về biển lớn. Tôi được một đại gia mời ra khơi đi Bermuda trên 1 du thuyền khá lớn, một ngày đẹp trời vào năm 2002, khởi hành từ Key West, Florida. Giữa đường, một con sóng kỳ dị (freak wave), cao 20m, đánh vào thuyền, gây nhiều thiệt hại, suýt lật và đưa thuyền chúng tôi đi lạc hướng đến gần bờ biển Cuba. Sau cùng, chúng tôi được trực thăng của US Coast Guard (Bảo vệ Hải Phận Mỹ) cứu và đưa về lại Miami. Tất cả xảy ra trong một ngày nắng đẹp, không bảo tố, không gió lớn, thật bất ngờ.

Tôi liên tưởng đến những tai nạn có thể xảy đến khi một doanh nghiệp VN tìm ra biển lớn (thị trường quốc tế). Chúng tôi thoát hiểm nhờ du thuyền thuộc loại lớn (Azimuth 102) và có 1 thuyền trưởng kinh nghiệm quen thuôc với khu vực Caribbean này. Nếu tôi ngồi trên một chiếc thuyền nhỏ, mong manh, tay lái không vững, thì có lẽ đã làm mồi cho đủ mọi loại cá mập. Hay nếu đi vào những cơn bão với sóng to gió lớn, liệu thuyền mình có chống chọi nỗi?

Do đó, tôi không ngạc nhiên khi đọc các bài báo gần đây về những "tai nạn" khiến rất nhiều doanh nghiệp VN mất tiền khi ra biển lớn. Những thưa kiện với những thủ tục và luật lệ quốc tế phức tạp đã làm điên đầu các tập đoàn đa quốc gia nhiều kinh nghiệm, quản lý bài bản; thì dĩ nhiên, sẽ dễ dàng nhận chìm một vài doanh nghiệp cỡ lớn của VN, nhất là khi ban quản lý lại cẩu thả, coi thường những rắc rối pháp lý. Chuyện có thể đơn giản khi ngồi nhậu ở quê hương với đàn em, ra chỉ thị cho chúng phải đi gặp "anh lớn đỡ đầu" để giải quyết những vướng mắc tranh tụng. Khi ra biển lớn, không hiểu luật lệ, tự tin vào những phán đoán chủ quan của mình, là sẽ đối diện, không sớm thì muộn, với những hiểm họa sống còn.

Gần đây nhất, có lẽ không ai quên là sự tùy thuộc vào một nhà thầu phụ (Transocean) trong giàn khoan dầu ngoài khơi vịnh Mexico đã làm tập đoàn dầu khí BP tốn hơn 34 tỷ USD và suýt làm khánh tận một công ty lâu đời (102 năm) trong 3 tháng ngắn ngủi.

Có 1001 cách mất tiền ở biển lớn, từ bị lừa đảo đến bị thua kiện. Nhiều vụ việc không thể tránh được, nhưng nếu doanh nhân biết thay đổi tư duy và phương thức quản lý của mình thì sẽ giảm thiểu tối đa những rắc rối về pháp lý hay những tình huống "ngậm đắng nuốt cay".

Phải sẵn sàng bỏ tiền thuê tư vấn

Nhiều doanh nhân VN rất hồ hởi khi chi tiêu ăn nhậu hay bỏ tiền mua quà cáp, nhưng lại rất keo kiệt khi phải trả tiền phí tư vấn. Phần lớn xem các chuyên gia tư vấn là những người bán nước bọt, không xứng đáng với những phí đòi hỏi, và cố gắng tìm mọi cách để nhận các khuyến nghị gần như miễn phí. Tư duy này sẽ thu hẹp sự hiểu biết và các quan hệ cần có khi giao tiếp với đối tác hay khách hàng nước ngoài. Thêm vào đó, chi phí tư vấn, nhất là về pháp lý, là một khoản chi tiêu thường không đem lại một lợi nhuận nào, nên phần lớn ban quản lý các doanh nghiệp rất lơ là. Thay vì lên kế hoạch

phòng ngừa những rắc rối pháp lý có thể xảy đến, họ có khuynh hướng đợi đến khi bị kiện rồi mới phản ứng. Việc này khiến tình huống trở nên tồi tệ hơn.

Mỹ là một quốc gia có nhiều luật sư nhất trên tỷ lệ mỗi đầu người (1 trong số 200 người lớn là luật sư) cho thấy sự phức tạp của luật lệ và tính "hở ra là kiện" của người Mỹ. Ở TQ và các quốc gia đang mở mang khác, rắc rối về pháp lý mang hình thức nhiêu khê hơn. Ở những nơi này, luật lệ mơ hồ, các quan chức tha hồ diễn giải, và bạn sẽ chắc chắn thua kiện nếu họ muốn gây khó khăn cho công ty của bạn, để kiếm tiền riêng hoặc theo đơn đặt hàng của các đối thủ của bạn. Do đó, bạn cần những tư vấn về pháp lý rất chuyên biệt mỗi khi ký một hợp đồng, ra một quyết định có ảnh hưởng đến đối tác hay khách hàng và nói chung, khi làm bất cứ một chuyện gì hơi quan trọng. Tại TQ, bạn có thể phải dùng đến 'cò" pháp lý (những quan chức đã về hưu nhưng vẫn còn quan hệ) để giải quyết vấn đề.

Dù những công ty đa quốc gia luôn luôn đầy những luật sư tư vấn bên cạnh, nhưng vẫn không bao giờ đủ. Tập đoàn tài chánh Goldman Sachs vừa phải trả 550 triệu USD tiền phạt về tội lừa đảo. Bằng chứng để thua kiện chỉ là 1 cái Email của 1 nhân viên (Fabrice Tourre) khoe vẻ tài năng bịp bợm khách hàng.

Không chịu chi cho phí tư vấn và làm mọi chuyện theo suy nghĩ chủ quan của mình là mời gọi những tranh tụng không cần thiết.

Phải nhìn theo khía cạnh của quản lý địa phương

Mỗi một quốc gia tuân thủ những thủ tục pháp lý và luật lệ khác nhau nên không thể có 1 quy tắc đồng nhất nào cho mỗi thị trường trên biển lớn. Tôi hay khuyên các giám đốc điều hành của tôi là phải quan sát và học hỏi thật nghiêm túc các vị quản lý địa phương đã đầy kinh nghiệm trong mọi vấn đề pháp lý. Dù họ là đối tác, đối thủ hay nhân viên dưới quyền, sự hiểu biết của họ về những rắc rối trong môi trường kinh doanh vẫn cao hơn chúng ta rất nhiều. Đây là trường hợp mà sự tránh né những quyết định khó khăn, phức tạp là phương thức quản trị khả thi hơn. Sau khi nhắc nhở nhân viên dưới quyền về quan điểm tuân thủ luật pháp hay lối giải quyết cổ truyền của địa phương, hãy bước qua một bên và để các quản lý địa phương sắp xếp giải quyết vấn đề.

Một lần ở TQ, vị giám đốc điều hành của chúng tôi bị bắt giữ vì tội làm ô nhiễm môi trường tại An Hui. Nhà máy sản xuất đồ nhựa của chúng tôi ở tỉnh kế bên, có hệ thống xử lý nước thải, được cả bằng ban khen của Tỉnh Ủy, nhưng vẫn không ngăn ngừa một quan chức tại An Hui thưa chúng tôi ra tòa. Khi viên giám đốc công ty đến dự theo trát đòi, anh ta bị công an bắt tại khách sạn vào đêm trước đó. Tòa xử chúng tôi thua, vì tội coi thường pháp luật, không hầu tòa. Chúng tôi phải nhờ một "cò" pháp luật địa phương (nguyên là thẩm phán về hưu) để thương lượng. Chúng tôi trả 400 ngàn thay vì 600 ngàn USD như tòa phán quyết và mọi chuyện xếp lại trong êm thấm. Nếu tôi ra mặt và đi xuống tận An Hui để phản đối hay kiện cáo gì về "luật rừng" này theo tinh thần dân chủ Mỹ, có lẽ tình huống sẽ tệ hại hơn nhiều

Đừng coi mặt mà bắt hình dong

Quốc gia, dân tộc nào cũng có kẻ xấu người tốt, dân làm ăn lương thiện và phi pháp, người quản lý bài bản bền vững và dân chụp giựt vô tâm. Đừng để những hấp dẫn bề ngoài mà xao lãng đi việc điều tra sâu kỹ về bất cứ một đối tác, tư vấn hay nhân viên quan trọng. Tại Mỹ những công ty trinh thám tư, chuyên về doanh nghiệp như Kroll, Rehmann… chứa đầy vài trang niên bạ của điện thoại. Tốn vài nghìn USD để hiểu rõ mọi đối tác là cái giá bảo hiểm rẻ, so với những hậu quả tệ hại có thể xảy đến.

Trong những giao tiếp sơ khởi, thì Google, Bing, Yahoo Search là điều phải làm

Một trong những thành kiến của người Á, Phi..là sự tôn trọng các nhân vật từ Tây Phương (Âu, Mỹ, Úc…), có lẽ bắt nguồn từ những thói quen lịch sử làm dân thuôc địa. Tôi vẫn cười đùa với bạn bè là 2 rào cản lớn nhất trong sự nghiệp của tôi là tên Phan (nghe rất Tàu) và dáng mạo không có mắt xanh mũi lõ như các anh bạn da trắng. Bị kỳ thị tại Âu Mỹ là chuyện bình thường, nhưng nghịch lý là tôi bị ngược đãi nhiều hơn ở các quốc gia Á Châu. Khi làm cho Wall Street, tôi có một anh trợ lý trẻ, người da trắng với mái tóc vàng hoe. Trong nhiều buổi họp với các quan chức hay đại gia của TQ, Mã Lai, Indonesia…, họ luôn luôn nghĩ anh ta là “”boss” của tôi trước khi được giới thiệu. Vì định kiến này, nhiều doanh nhân Á Châu tin tưởng vào tất cả những gì mà nhân viên da trắng trình bày, không cần biết đến thực tế và khả năng của diễn giả hay giá trị của lời phát biểu

Tôi còn nhớ ông hàng xóm của tôi ở California là LloydBridge, diễn viên khá nổi tiếng của Hollywood. Khi về già, ông thường đóng vai Tổng Thống hay Thượng Nghị Sỹ Mỹ, nhờ diện mạo và phong cách rất “hợp” với hình ảnh trên chính trường (phim Hot Shots, The Man…). Một lần, ông theo tôi qua Bắc Kinh để tham quan du lịch. Trong một dạ tiệc đông quan khách, đầy các đại gia và chính trị gia, trước khi phát biểu bài nói chuyện, tôi long trọng tuyên bố, “Hôm nay, tôi được hân hạnh giới thiệu một vị khách mời thật đặc biệt. Xin mời quý vị đứng dậy để chào đón Vị Tổng Thống của Hiệp Chủng Quốc Hoa Kỳ”. Cả hội trường đứng dậy, vỗ tay cả 10 phút, khi Lloyd bước lên diễn đàn. Nếu tôi không nói lại tôi chỉ đùa chơi, chắc chắn là 80% người tham dự đã nghĩ là mình đã gặp Tổng Thống Mỹ.

Nghiên cứu và biết rõ những thủ thuật lường gạt

Người VN rất bén nhạy và thông minh. Những mánh mung và thủ thuật để lường gạt các người có tiền hay tài sản ở VN cũng rất sáng tạo và đa dạng không kém gì quốc tế. Tuy vậy, với một nền kinh tế tài chánh đã toàn cầu hóa, sự gia nhập và phối hợp của các phần tử tội ác từ khắp thế giới đã thành một vấn nạn lớn, không những cho các cơ quan cảnh sát, mà còn ảnh hưởng đến mọi doanh nhân khắp nơi.

Người Nigeria đã làm nổi danh quốc gia họ theo nghĩa xấu khi danh từ “Nigerian scam” (trò lường gạt Nigeria) được ghi vào từ điển bách khoa của Oxford. Cho đến năm 2005, trò lường gạt này đã đem về một khoãn thu nhập hơn 2 tỷ USD từ các nạn nhân ở Âu Mỹ đến cho các tội phạm ở Phi Châu. Họ thường gởi cả triệu Emails rác mỗi tuần đến các địa chỉ Âu Mỹ Úc. Thơ thường kêu gọi sự giúp đỡ của người nhận thơ để giải ngân một số tiền lớn đang bị kẹt trong một tài khoản ngân hàng (50 triệu USD từ tài sản bị phong tỏa của nhà độc tài Idi Amin hay 100 triệu USD từ môt mỏ vàng ở South Africa.. hay một vài hình thức dễ tin khác). Họ xin địa chỉ, tài khoản… và yêu cầu người nhận ứng trước một số tiền vài ngàn USD để làm thủ tục hay bày tỏ thiện chí. Chỉ cần một số nhỏ nhẹ dạ ngây thơ là mối lợi thu về đã lên đến cả trăm triệu USD mỗi năm

Một biến thái của trò lường gạt này là những vị chuyên gia khả kính hứa hẹn sẽ đem về cả chục triệu USD tiền vay hay tiền góp vốn cho các doanh nghiệp từ nhà đầu tư nước ngoài. Họ sẽ đòi một phí trả trước khoảng vài chục ngàn USD rồi biến mất hay không làm gì. Vì phải qua nhiều thủ tục pháp lý khác nhau liên quan đến nhiều quốc gia nên việc kiện cáo sẽ tốn kém và không hiệu quả

Một thủ thuật cũng khá phổ thông là “lấy tiền của nạn nhân sau để trả vốn và lời cho nạn nhân trước”, gọi là Ponzi’s scheme. Nhà quản lý quỹ đầu tư Madoff đã nổi danh khắp thế giới khi dùng thủ thuật này để thu một số tiền lường gạt đến 60 tỷ USD. Những nạn nhân của các Ponzi’s scheme nhỏ hơn từ 1 triệu USD đến 50 triệu USD thì nhiều vô số kể. Khi làm ăn tại nước ngoài, đừng ham những lợi nhuận

cao ngất trời (chứng tỏ sự hoang tưởng) mà mắc bẫy những trò lường gạt này. Thực ra, chánh phủ Mỹ bị kết tội là 1 nhóm tội phạm điều hành một Ponzi's scheme lớn nhất thế giới: quỹ an sinh xã hội (US Social Security). Chánh phủ Mỹ đã lấy tiền đóng góp của thế hệ nhân viên hiện nay để trả cho quyền lợi của thế hệ trước, vì tiền đóng góp của họ trước đó đã bị chánh phủ xài hết vào những chương trình không liên quan gì đến an sinh xã hội.

Kính trọng tất cả đối tác, khách hàng và đối thủ

Trên hết, để tránh mất tiền vì những tranh tụng thì nguyên tắc hữu hiệu nhất là hãy giao tiếp trong tôn kính và coi trọng những quyền lợi của đối tác, khách hàng và ngay cả đối thủ. Luôn luôn bắt đầu bằng cách coi các than phiền và khiếu nại là "đúng"; rồi nghiên cứu kỹ lại vấn đề, với sự tham dự của các tư vấn, để nhìn rõ về việc phải làm và việc không thể làm. Nếu có bị thiệt hại đôi chút, hay mất chút sĩ diện; sẵn sàng chấp nhận để vụ việc trôi qua. Về lâu về dài, đây vẫn là những lối mất tiền ít nhất.

Khi còn trẻ, tôi đã ngang ngạnh chống lại một cơ quan chánh phủ đầy quyền lực là Sở Chứng Khoán Mỹ (SEC). Dù tôi được thỏa mãn tự ái là mình "đúng" khi thắng kiện, nhưng hậu quả là công ty Hartcourt của tôi bị mất gần 500 triệu USD thị giá, chưa kể những phí tổn pháp lý đến hơn 5 triệu USD và 7 năm kiện cáo. Tôi đã làm kiệt quệ công ty vì cái "tôi" quá lớn của mình. Trong khi đó, nếu tôi chịu nhận lỗi (dù vô lý) và trả tiền phạt, công ty chỉ mất 500 ngàn USD và giải quyết vấn đề trong 3 tháng. Một bài học vô cùng quý báu về rắc rối pháp lý.

Như đã trình bày, có 1001 cách để mất tiền khi doanh nghiệp đem chuông đi đánh xứ người. Cơ hội tràn đầy cũng đồng nghĩa với rủi ro cùng khắp. Ra đấu trường quốc tế, chúng ta sẽ học hỏi được rất nhiều kỹ năng bài bản từ những doanh nhân siêu việt, sáng tạo và năng động; cùng lúc với những siêu sao lường gạt rất tinh vi. Điều duy nhất phải nhớ là "cảnh giác cao độ" và đừng để lòng tham làm mờ mắt những vụ việc đáng nghi ngờ. Ngượi Mỹ có câu "Nếu 1 đề nghị quá tốt như mơ ước, thì đó chỉ là mơ ước" (If it's too good to be true, then it is). Ai cũng mất một ít tiền vì bị gạt trên bước đường kinh doanh, nhưng người khôn ngoan là đừng để những trãi nghiệm cay đắng này biến thành thói quen.

Tôi có một câu nói trên bàn viết để nhắc nhở mình," a fool and his money are soon parted". (Một thằng ngu và tiền của hắn sẽ chia tay nhau rất sớm).

T/S Alan Phan là Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa tại Hong Kong và Shanghai. Du học Mỹ từ năm 1963, ông đã làm việc tại nhiều công ty đa quốc gia ở Wall Street và phát triển công ty Hartcourt của mình thành một tập đoàn niêm yết trên sàn Mỹ với thị giá hơn 700 triệu dollars. Ông sống và làm việc tại Trung Quốc từ 1999. T/S Phan tốt nghiệp BS tại Penn State (Mỹ), MBA tại American Intercontinental (Mỹ), Ph.D tại Sussex (Anh) và DBA tại Southern Cross (Úc). Web site cá nhân của ông là www.gocnhinalan.com, và Email là aphan@asiamail.com

T/S Alan Phan, Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa

Các cuộc chiến sắp xảy ra…

Trước mắt, nhìn chung sẽ không có sự thay đổi ghê gớm quy mô nào. Tuy nhiên, các nền kinh tế sẽ nghỉ ngơi và tận dụng thời gian để chỉnh sửa và sáng tạo. Quá trình này có thể mất 5-10 năm.

Sau nhiều năm gây sức ép buộc Trung Quốc phải tăng tỷ giá đồng nhân dân tệ, Chính phủ Mỹ quyết định bỏ cuộc và thay vào đó bằng chính sách tự mình hạ giá đồng USD. Giải pháp nới lỏng định lượng (QE2 – in tiền mua trái phiếu) trị giá 600 tỷ USD mới chỉ là bước đầu; các nước khác sẽ tiếp tục nối đuôi. Các nhà mua bán tiền tệ dự báo USD sẽ giảm ít nhất 12% giá trị từ nay đến tháng 6/2011.

Tuy nhiên, đừng nghĩ rằng Trung Quốc và các nền kinh tế dựa vào xuất khẩu khác sẽ vì để yên chuyện này. Các biện pháp đối phó hoặc trả đũa thẳng thừng sẽ được áp dụng và sự bắt đầu của một loạt các cuộc chiến thương mại và chiến tranh tiền tệ sẽ không còn xa.

Tổng thống Obama không có nhiều lựa chọn. Ông đang cố gắng bắt chước mô hình kinh doanh thành công của Trung Quốc, Nhật Bản và Đức bằng việc tăng tính cạnh tranh cho các doanh nghiệp Mỹ trên thị trường toàn cầu. Ông hy vọng xuất khẩu của Mỹ sẽ giúp giải quyết được phần nào vấn đề thất nghiệp; ông nghĩ rằng đồng tiền giảm giá sẽ giúp giảm thâm hụt cánh cân thương mại và ngân sách; cũng như sẽ giảm gánh nặng nợ ngoài của Mỹ.

Điều này có thể khả thi nếu ông thực hiện trong một phòng thí nghiệm, nhưng trên thực tế, sẽ có nhiều hành động và phản ứng, và sự phức tạp của chính trị và kinh tế ở từng nước cho thấy không ai có thể đoán trước kết quả.

Có một điều chắc chắn là với việc liên tục tìm cách phá lợi thế cạnh tranh của nhau bởi các nền kinh tế lớn, trong đó có Trung Quốc, thì những ngày hưng phấn của chủ nghĩa thương mại tự do toàn cầu với các thỏa thuận của WTO sẽ không còn nữa. Các nước, dù lớn hay nhỏ, mạnh hay yếu, sẽ bắt đầu bảo vệ thị phần của mình và tung ra mọi dạng cơ chế phòng thủ nhằm hạ gục đối thủ cạnh tranh.

Các cuộc tranh cãi, những vụ kiện cáo, những rào cản không chính thức, những thao túng tỷ giá tiền tệ sẽ trở thành một điều bình thường mới. Thương mại tự do không chết, nhưng nó sẽ đi giật lùi vài bước. Phải có đột phá mạnh về công nghệ mới giúp tránh hoặc giảm nhẹ thách thức này.

Thực tế mới sẽ không giúp Mỹ hay châu Âu giành lại chiếc vương miện siêu cường kinh tế của mình. Các yếu kém cố hữu trong cấu trúc xã hội của họ quá lớn nên khó có thể giải quyết (sự phát triển chín muồi của nền kinh tế, nhu cầu tiêu dùng lãng phí, chi tiêu chính phủ quá cao, các chương trình phúc lợi xã hội quá nhiều…). Tuy nhiên, kết quả của các cuộc chiến tranh trong tương lai cũng sẽ làm chậm lại sự phát triển của nhóm các nền kinh tế mới nổi Brazil, Nga, Ấn Độ và Trung Quốc (BRICs), đặc biệt là Trung Quốc và khiến họ phải quay lại với giải pháp hướng nội.

Trong khi đó, có một dòng tiền cực lớn được tích tụ trong thời gian thịnh vượng đã qua đang tìm kiếm một lợi nhuận tốt. Chúng sẽ đổ vào đâu? Vàng và kim loại quý sẽ được lợi, vì truyền thống tích trữ vàng trong những thời điểm bấp bệnh. Giá bất động sản quá rẻ tại các nước đã phát triển ổn định sẽ là một đầu tư hấp dẫn.

Trong khi thị trường chứng khoán và trái phiếu sẽ trì trệ, các công ty có công nghệ triển vọng hay năng lực marketing cao sẽ là những viên ngọc hiếm. Nguyên liệu (commodities) và nông hải sản sẽ ổn định: lượng cầu chậm lại nhưng tăng trưởng về thu nhập và dân số thế giới sẽ tiếp tục. Các cổ phiếu của thị

trường mới nổi sẽ sinh lời tốt trong ngắn hạn, nhưng về lâu dài sẽ kết thúc bằng sự nổ tung của bong bóng.

Trước mắt, nhìn chung sẽ không có sự thay đổi ghê gớm quy mô nào. Tuy nhiên, các nền kinh tế sẽ nghỉ ngơi và tận dụng thời gian để chỉnh sửa và sáng tạo. Quá trình này có thể mất 5-10 năm. Trong khi đó, với sự sụt giảm tăng trưởng và những thay đổi toàn cầu, mọi người sẽ có nhiều thời gian cho mình hơn, cho người khác, để làm những điều tốt cần đến lòng kiên nhẫn và sự tận tụy.

Sau bữa tiệc và cuộc vui, chúng ta sẽ đều cần ở một mình vào một buổi sáng chủ nhật yên tĩnh để tận hưởng niềm vui và thưởng thức một tách cà phê; hoặc nghe tiếng cười con trẻ hay tiếng chim hót. Cuộc sống chẳng phải tuyệt vời đó sao?

Bài viết bằng Anh ngữ của TS Alan Phan đăng trên The Daily Reckoning và Financial Armageddon hôm 11/11/2010.

Alan Phan

Thiếu can đảm nhiều người bỏ cuộc quá sớm

Tôi khám phá ra rằng sức chịu đựng và tinh thần sáng tạo của doanh nhân khi đối diện với khó khăn và vực thẳm của phá sản trở nên sắc bén kỳ diệu hơn là mọi hình dung. Vì thiếu can đảm và kiên trì, nhiều người đã bỏ cuộc quá sớm.

Xin chào TS. Alan Phan, từ những trải nghiệm trong suốt 42 năm làm ăn tại khắp thế giới, ông cho bài học nào là quý giá nhất mà ông đã thâu nhặt được?

Tôi khám phá ra rằng sức chịu đựng và tinh thần sáng tạo của doanh nhân khi đối diện với khó khăn và vực thẳm của phá sản trở nên sắc bén kỳ diệu hơn là mọi hình dung. Vì thiếu can đảm và kiên trì, nhiều người đã bỏ cuộc quá sớm.

Bước thêm bước nữa là công thức đã phân biệt rất nhiều kẻ thắng người thua trên thương trường. Phải biết giữ vững niềm tin. Chân cứng thì đá sẽ mềm.

Một doanh nhân muốn thành đạt, cần phải có những cá tính như thế nào?

Trong cuốn sách mới nhất, tôi có nêu lên 5 yếu tố căn bản của sự thành công trên thương trường: (a) động lực hay ngọn lửa bên trong (b) thời gian và nỗ lực (c) sức khỏe để chịu đựng (d) hành động, chấp nhận rủi ro và (e) kinh nghiệm và quan hệ. Tôi còn nhắc đến yếu tố may mắn mà chúng ta không định lượng được.

Tuy nhiên, để có sự thành công bền vững về lâu dài, doanh nhân và doanh nghiệp cần một nhân cách đạo đức văn hóa làm nền tảng cho mọi phát triển. Phần lớn các doanh nhân cho là mình làm kinh tế, không liên quan gì đến đạo đức, văn hóa, hay tôn giáo triết lý.

Một bản nghiên cứu của đại học Harvard năm 1998 cho thấy 78% các công ty bền vững và phát triển nhanh nhất trong 50 năm vừa qua là những doanh nghiệp đặt nặng vấn đề đạo đức và kỷ cươngquản trị lên hàng đầu theo thứ tự ưu tiên.

Bản nghiên cứu cho thấy đạo đức và kỷ cương đóng góp về lâu dài một niềm tin tốt đẹp từ khách hàng, từ nhân viên, từ đối tác, từ nhà đầu tư, từ cộng đồng đoàn thể… Đây là cách xây dựngthương hiệu hoàn hảo nhất của bất cứ doanh nghiệp nào.

Với một thương hiệu tiếng tăm và bền vững, công ty có thể tìm một tỷ lệ lợi nhuận cao hơn các đối thủ cạnh tranh, một thị phần cao hơn của khách hàng trung thành và kết quả là một thành tựu khả quan hơn về tài chính.

Thiếu đạo đức và kỷ cương quản trị, doanh nghiệp biến thành một công ty của cơ hội, của chụp giật, của đầu cơ… Mọi thành công sẽ tạm bợ, bạo phát bạo tàn.

Ông kinh doanh suốt 42 năm tại 2 thị trường lớn và năng động nhất: Mỹ và Trung Quốc. So sánh với 2 nước này, ông thấy doanh nhân Việt Nam có ưu và khuyết điểm gì?

Doanh nhân Việt chia sẻ nhiều đặc thù với doanh nhân TQ vì những điều kiện tương tự về văn hóa, xã hội, chánh trị và kinh tế. TQ mở cửa thị trường trước ta 15 năm nên doanh nhân của họ tích tụ nhiều kinh nghiệm hơn. Tôi chỉ hơi tiếc là có rất nhiều bài học hay dở của họ mà chúng ta không nghiên cứu để tìm một lối đi riêng của mình.

Như TQ, doanh nhân Việt rất năng động, tham vọng, giỏi ứng biến, liều lĩnh, lạc quan và cầu tiến. Về khuyết điểm, họ giống doanh nhân TQ ở các điểm như thiếu kỹ năng quản trị ở bình diện quốc tế, thích đầu tư dàn trải, không chuyên sâu, trọng sĩ diện và hình thức, có tầm nhìn khá ngắn hạn. Họ cũng thiếu quan hệ với các đối tác nước ngòai: rất cần thiết trong nền kinh tế tòan cầu.

Nhưng quan trọng hơn hết, với tôi, họ chưa tạo dựng được một văn hóa đạo đức kỹ cương, cho cá nhân mình và doanh nhiệp của mình. Dù đang thành công, họ sẽ không đủ "phần mềm" để đi xa.

Ông nghĩ thế nào về việc doanh nhân Việt luôn xếp đầu bảng trên thế giới về tinh thần lạc quan?

Dù tinh thần lạc quan có thể ảnh hưởng đến những kết quả kinh doanh, đây không phải là một đơn vị đo lường dễ dàng và nó tùy thuộc rất nhiều vào những nhận thức chủ quan nhiều thiên kiến. Nó có thể gây ra nhiều tác động tiêu cực cũng như tích cực.

Tôi nghĩ mọi doanh nhân nên chú tâm đến việc đào tạo kỹ năng, kinh nghiệm và kế họach của mình hơn là tùy thuộc vào những yếu tố ngòai tầm kiểm sóat.

Cùng đối diện với một tình thế, nhận thức của mỗi người cũng rất khác biệt, thể hiện qua câu chuyện khôi hài sau:

Bà mẹ tố cáo nàng dâu," Trong khi mày đi làm xa, con vợ mày ở nhà quá sức lăng loàn. Nó ngủ với hơn nửa đàn ông của thị trấn này." Sau khi trầm ngâm suy nghĩ, ông con trả lời, " Nghĩ cho cùng, thị trấn này cũng không lớn lắm."

Trở lại chuyện lạc quan cho tương lai, ông nghĩ thế nào về kinh tế Việt Nam năm 2011 và về sau?

Không riêng gì ở Việt Nam, mà tất cả kinh tế thế giới vẫn chưa giải quyết được những vấn nạn lớn lao đã gây ra cuộc suy thoái toàn cầu vào 2008.

Nợ xấu địa ốc, cán cân thương mại, nợ công ở Mỹ; nợ công và suy thóai ở Âu châu và Nhật; bong bong tài sản và đầu tư bừa bãi tại Trung Quốc. Qua những gói kích cầu, các chính phủ đã dồn rác rưởi xuống thảm (swept under the rug) hy vọng người dân sẽ quên đi chuyện khó ngửi này. Biện pháp có đôi chút thành công, tạo nên ảo tưởng hồi phục.

Nhưng một ngày đẹp trời nào đó, không xa lắm, chúng ta đều phải đối diện với thực tại, và tôi chắc chắn rằng mọi thứ sẽ tệ hơn những gì đã xảy ra trong năm 2008 nhiều.

Việt Nam cũng sẽ bị ảnh hưởng ít nhiều, nhưng với một nền kinh tế còn rất nhỏ và nặng về nông nghiệp, tiểu thuơng, chúng ta có thể vẫn còn giữ được tinh thần lạc quan.

Trong bối cảnh khó khăn như vậy, liệu giải pháp nào sẽ giúp ích nhiều cho doanh nhân Việt Nam?

Trước hết, phải nhận rõ là các điều kiện kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng nhưng không là yếu tố chính trong việc kiếm tiền. Thu nhập của một doanh nghiệp tùy thuộc nhiều hơn khả năng nắm bắt cơ hội, sức sáng tạo và tầm nhìn của ban quản lý. Thị trường Âu Mỹ có suy thoái thì cũng lớn rộng gấp ngàn lần thị trường nội địa, đồng nghĩa là cơ hội cũng gấp ngàn lần. Doanh nhân Việt phải có đủ can đảm và bản lãnh để "hướng ngoại" và đi tìm cơ hội.

Đây là một quy trình khó khăn, đòi hỏi nhiều thời gian và kiên nhẫn. Khi ra nước ngòai, các doanh nhân sẽ phải bỏ lại một yếu tố quan trọng là các quan hệ và thói quen đã tạo thành công cho mình ở quê nhà. Tạo dựng làm ăn trong một môi trường mới sẽ là thử thách lớn lao mà chỉ những "nhà vô

địch” mới vượt qua đích.

Bù lại, sự thành công nơi nước ngòai, ở một sân chơi bằng phẳng, sẽ là một minh chứng hùng hồn cho kỹ năng quản trị của mình và một tương lai bền vững hơn cho doanh nghiệp, cũng như một bảo đảm chắc chắn hơn về tài sản.

Còn thị trường Trung Quốc thì sao? Họ ngay sát Việt Nam và có nhiều tương đồng?

Tôi đã sống và làm việc tại TQ hơn 14 năm nên tôi hiểu rõ quan niệm kinh doanh của người TQ. Không như Âu Mỹ, đây là một xã hội khép kín trên nhiều lĩnh vực, không riêng gì kinh tế hay chính trị.

Vào thập niên 70s, doanh nhân TQ còn nghèo và thiếu hụt đủ mọi thứ, nên họ hồ hởi mở rộng mọi cánh cửa đón chào doanh nhân nước ngòai. Hiện nay, họ đã có vốn, chỉ thiếu công nghệ mũi nhọn cao và thương hiệu quốc tế, nên đây là 2 lĩnh vực duy nhất họ mời chào. Không có 2 món này, các nhà đầu tư nước ngòai sẽ hứng chịu rất nhiều rào cản xã hội và thủ tục pháp lý, từ địa phương đến trung ương, để bảo đảm họ sẽ thua các đối thủ TQ.

Dù văn kiện WTO không cho phép những cạnh tranh trái phép này trên giấy tờ, nhưng ai cũng hiểu rõ thực tế về kinh doanh ở TQ. Hiện tượng hàng giả, hàng nhái, ăn cắp bản quyền trí tuệ, không đạo đức kỹ cương và quyền lực tham nhũng của các quan chức TQ là những câu chuyện thần kỳ cho lịch sử phát triển của TQ.

Dù là đồng minh và láng giềng hữu hảo của TQ, tôi tin chắc doanh nhân Việt có zero cơ hội để làm ăn tại TQ.

Ngoài đạo đức, ông nghĩ doanh nghiệp phải có trách nhiệm với xã hội xung quanh?

Dĩ nhiên. Sự hài hòa với môi trường và con người chung quanh phải là một mục tiêu quan trọng để có sự phát triển bền vững. Doanh nhân cũng cần những cầu nối mật thiết với xã hội để tìm thanh bình cho nội tâm. Không ai là một ốc đảo riêng biệt.

Tuy nhiên, phải ghi nhớ một điều: muốn giúp người nghèo, thì đừng baogiờ trở thành một người nghèo. Nếu yêu kẻ yếu thế thất học thì đừng làm kẻ thất bại. Xã hội quanh ta cần người giàu có thành đạt, dù chỉ để làm một gương sáng, hơn là có thêm một người nghèo và thất chí.

Quay về với cá nhân ông. Nghe nói cách nay 36 năm, ông rời Việt Nam qua Mỹ lần thứ nhì, trong túi vỏn vẹn chỉ có 500 USD. Ông đã gặp may hay phải rất vất vả để trở thành con người Alan Phan như hôm nay?

Nếu nghiên cứu nghiêm túc thì mọi thành công hay thất bại đều có rất nhiều yếu tố cấu thành. Người TQ thì tin vào thiên thời, địa lợi, nhân hòa. Người Âu Mỹ tin vào sức mạnh cá nhân cùng sự phò hộ của Thượng Đế. Tôi đã mô tả ở trên 5 yếu tố căn bản của thành công.

Vì tính đam mê, tôi hay theo đuổi những dự án kinh doanh bừa bãi khi còn trẻ tuổi. Do đó, tôi đã hứng chịu nhiều thất bại thảm thương khi khởi nghiệp. Nhưng cũng vì tính lì lợm bướng bỉnh, tôi không bỏ cuộc và tiếp tục cuộc chơi. Những thất bại ban đầu trở nên những bài học vô cùng quý giá cho sự thành công về sau.

Tất cả các trải nghiệm đó đã hình thành một Alan Phan ngày nay, một trộn lẫn giữa may mắn và cá tính, cũng như ngu dốt và liều lĩnh.

Dân gian có câu "lắm tài thì nhiều tật", ông có dám kể ra các "tật xấu" của mình không?

Quả thực tôi có rất nhiều tật xấu, kể không hết. Nhưng tôi luôn luôn coi chừng là chúng không làm hại tôi hay bất cứ một ai khác. Càng thành công thì càng nhiều trách nhiệm. Đôi khi tôi chỉ muốn làm anh học trò, tha hồ "vui hưởng" những tật xấu của mình và rong chơi hạnh phúc trong vô tư.

Một tật xấu tôi chưa bỏ được là đôi khi tôi lại biến mất một vài ngày, không ai biết mình ở đâu, mặc kệ công việc đang thúc hối chờ đợi và những người thân lo lắng. Tôi thường bay đi một nơi nào thật xa lạ, không có một ý định hay kế hoạch gì, và để dòng sự kiện hay môi trường mới lôi kéo đi như một chiếc lá giữa dòng sông. Sau vài ngày, tôi lại quay về với nếp sống quen thuộc cũ, nhoẻn miệng cười, xin mọi người tha lỗi.

Xin cám ơn ông.

- Theo ***Doanh nhân***

Một cách nhìn khác về con người Alan Phan

Với thành quả đạt được trong 20 năm đầu tư ở Việt Nam (VN), TS. Alan Phan bộc bạch, chưa bao giờ dám mở miệng dạy ai điều gì về nghệ thuật kiếm tiền và cảm thấy xấu hổ khi so sánh với Bầu Đức, cũng bắt đầu vào năm 1991 với chiếc xe ôm, bây giờ đã thành tỷ phú dollars.

Tuần Việt Nam: *Tư duy về kinh tế tài chính của ông đã thể hiện qua các bài viết trên www.gocnhinalan.com và nhiều tờ báo có uy tín. Hôm nay, xin được hỏi ông nhiều hơn về đời tư và suy nghĩ cá nhân được không ạ?*

Alan Phan: Rất sẵn sàng, tuy nhiên phải cảnh báo trước cho anh là những gì hào hứng nhất thì tôi sẽ giấu để còn viết hồi ký sau này (cười).

Tài sản của ông hiện nay là bao nhiêu?

Tôi đồng ý với tập quán là không nên hỏi tuổi người đàn bà và không nên hỏi tiền người đàn ông. Không bao giờ nói ra được. Nhưng có lần một người bạn thân nhận xét, " mày là thằng kiếm tiền nhiều nhất cũng là thằng mất nhiều tiền nhất trong cộng đồng Việt ở đây (Mỹ)". Tôi dốt toán nên chưa bao giờ ngồi cộng trừ để hiểu rõ câu nói đó.

Những đầu tư lớn nhất của ông hiện nay nằm trong lĩnh vực nào?

Quỹ Viasa của gia đình tôi và một số gia đình khác chia đều 50% vào các tài sản ngắn hạn, nhiều thanh khoản như tiền mặt, chứng khoán, trái phiếu, hợp đồng nguyên liệu (commodity contracts). Còn 50% thì đầu tư vào các công ty vừa và nhỏ (SME) đang hoạt động tốt, với tư cách cổ đông chiến lược, để giúp họ phát triển và tăng giá trị, nhất là trong lãnh vực tài chánh và thị trường quốc tế. Thời gian đầu tư khoảng 2 đến 5 năm.

Tất cả đều ở Trung Quốc?

Không, các đầu tư ngắn hạn thường nằm ở thị trường Âu Mỹ. Còn các đầu tư dài hạn hơn thì thường nhắm vào các công ty Trung Quốc; nhưng chúng tôi đang rút lui khỏi thị trường này.

Tại sao?

Cách đây 15 năm, khi chúng tôi bắt đầu vào Trung Quốc thì họ rất cần vốn, công nghệ và quản lý quốc tế. Do đó, họ trải thảm đỏ mời chào rất nồng nhiệt các nhà đâu tư như chúng tôi. Nay họ đã có những thứ đó, nên họ có chánh sách "vắt" (squeeze) các nhà đầu tư nước ngoài ra để dành các lợi lộc và thị trường cho doanh nhân trong nước. Chánh phủ tạo nên nhiều rào cản mới, gây khó khăn trong việc điều hành qua chính sách thuế má, lương bổng, giấy phép …

Ông rút tiền khỏi Trung Quốc thì ông sẽ đem chúng đầu tư vào đâu?

Quá trình thoái hết vốn khỏi Trung Quốc cũng mất khoảng 2 năm nữa. Hiện chúng tôi đang đánh giá những cơ hội mới ở các nước khác, kể cả Âu Mỹ, để quyết định. Cũng có thể là chúng tôi đã già và không còn bén nhạy với trò chơi này nữa. Trong trường hợp đó, có lẽ tôi sẽ đem tiền cho con cái, gia đình, bạn bè, các tổ chức từ thiện và phần còn lại, giữ vừa đủ để sống đời hưu trí giản dị.

Ông chia gia tài như vậy có quá sớm không?

Tôi có quan niệm là không nên đợi đến chết mới chia gia tài. Bà con đánh đấm tranh giành, nằm dưới mồ cũng không yên. Chia khi mình còn sống và trí óc còn minh mẫn thì tốt hơn. Một cuốn sách nào đó khuyên là khi anh chết, anh nên chết không còn một đồng xu nào trong túi. Chỉ để lại một chi phiếu để bà con làm đám tang. Mà nếu chi phiếu đó không tiền bảo chứng thì cũng chẳng sao.

Nghe nói ông cũng đã đầu tư vào VN rồi?

Tôi có đầu tư hơn 1 triệu US dollars vào Vinabull, một công ty viết phần mềm và tạo dữ liệu cho những nhà đầu tư chứng khoán VN. Sau 4 năm, công ty vẫn lỗ nặng. Cùng với các đầu tư nhỏ lẻ cho bạn bè bà con từ 1991 (lần đầu khi tôi về nước), tôi đã đầu tư vào VN hơn 2 triệu US dollars. Và 2 năm qua, số tiền tôi thu lại được là 12 triệu …(VN đồng, bút phí trả cho các bài viết) (cười)

Do đó, VN là một kinh nghiệm xấu về đầu tư?

Thực ra, số tiền nói trên quá nhỏ để rút ra một kết luận gì. Trong thời gian đầu tư, tôi không có thì giờ để quản lý, vì bận rộn với những đầu tư quan trọng hơn ở Trung Quốc và Âu Mỹ, nên dù thất bại, tôi cũng không nghĩ đó là một kinh nghiệm xấu. Tôi vẫn còn đang nghiên cứu và phân tích về cơ hội đầu tư ở đây.

Người ta thường nói, nếu làm không được thì đi dạy vậy?

(Cười lớn) Với thành quả đạt được trong 20 năm đầu tư ở VN, tôi chưa bao giờ dám mở miệng "dạy" ai điều gì về nghệ thuật kiếm tiền, nhất là ở xứ này. Thực tình, tôi khá xấu hổ khi so sánh với ông Bầu Đức, cũng bắt đầu vào năm 1991 với chiếc xe ôm, bây giờ đã thành tỷ phú dollars. Cũng như ông Vượng của Vincom, từ một sinh viên mới ra trường khoảng thời gian đó, hay ông Tuyển Tuần Châu, một công nhân của Sở Công Viên thành phố, bây giờ đều là tỷ phú cả. Đây là những thiên tài về kiếm tiền, tôi cũng muốn đi học họ mà không ai chịu dạy.

Các doanh nhân thành đạt thích làm chính trị vào thời điểm lên cao. Ông nghĩ thế nào?

Tôi sẽ là một chính trị gia tồi tệ nhất vào bất cứ thời điểm nào. Một kỹ năng quan trọng của nghề này là phải biết "nói dối", mà tôi thì chưa học được. Vả lại, tôi không tin vào bất cứ một giải pháp chính trị nào cho vấn đề kinh tế. Sự can thiệp của các chính trị gia chỉ làm mọi vận hành kinh tế trì trệ và méo mó hơn, thay vì để nó tự do.

Ông có thể giải thích thêm?

Tôi tin rằng không một doanh nghiệp nhà nước nào trên thế giới đạt được thành quả tốt về ROI (return on investment) bằng một doanh nghiệp tư nhân cũng tầm cỡ và cùng nghề. Lý do đơn giản là "cha chung không ai khóc". Tiền của người khác (other peoples money) là tiền từ các thằng ngu, mình cứ xài thoải mái. Các chương trình, chính sách có thể bắt đầu bằng một lý tưởng hay một ý định tốt, nhưng tất cả cuối cùng rồi cũng sẽ bị lạm dụng bởi những tên cơ hội, tham lam… để rút tỉa tiền bạc hay quyền lực.

Ở Mỹ ông có đi bầu cử không?Và ông thuộc đảng nào? Dân Chủ hay Cộng Hòa?

Tôi hiểu rõ những thủ thuật bùa phép của chính trị rất sớm, nên từ hồi sinh viên đến giờ, tôi chưa hề gia nhập một đảng phái hay phe nhóm chính trị nào. Tôi luôn luôn đi bầu với tư cách độc lập, không đảng phái. Tôi thường đánh giá lựa chọn của mình trên căn bản là ứng cử viên nào sẽ đem lại những yếu tố khả quan hơn cho nền kinh tế quốc gia, vì chắc chắn là dân có giàu thì nước mới mạnh. Những

ngôn từ hoa mỹ khác chỉ là BS (vớ vẩn). Như Đặng Tiểu Bình ví von, “Mèo trắng hay mèo đen gì cũng được, miễn là nó bắt được chuột”.

Ông có hoạt động nhiều trong công tác từ thiện và nhân đạo?

Tôi luôn luôn giữ kín mọi hoạt động của mình trên lĩnh vực này; vì nói ra sẽ làm mất đi ý nghĩa của hành động. Nhưng tôi vẫn thường nói với các hậu sinh, “Chúng ta làm việc để sinh tồn, và chúng ta trao tặng để tạo dựng đời mình (We work to make a living, and we give to make a life)”.

Những lời khuyên cho các bạn trẻ muốn khởi nghiệp kinh doanh?

Với những bạn kém may mắn đang tranh đấu vất vả để tìm sự nghiệp hay cơ hội kinh doanh, hãy tin vào con người thực và định mệnh của mình. Phải kiên trì, biết đứng dậy và tiếp tục đi tới khi vấp ngã. Không ai có thể từ chối mãi một con người có ý chí. Với những bạn nhiều may mắn, có đầy đủ vật chất và phương tiện, hay cố gắng hơn nữa với trí tuệ sáng tạo và tinh thần thanh cao. Nghĩ đến những người kém may mắn, tập cách chia sẻ; và hành xử mọi chuyện với chuẩn mực đạo đức và văn minh. Những kẻ xấu có thể đang thắng, nhưng cuối cùng, thế giới sẽ thuộc về những con người thiện tâm và hài hòa.

Một câu nói để ghi trên bàn làm việc hay giường ngủ?

Xin Ơn Trên phù hộ chúng ta.

Niêm yết sàn Mỹ: Ra biển lớn trước khi có bão

(VEF.VN) – Cửa sổ của cơ hội vẫn đang còn mở với các doanh nghiệp VN khi ra biển lớn để tìm vốn trên sàn Mỹ. Trên hết, sàn Mỹ vẫn có một thanh khoản rất cao vì dòng tiền đầu tư đang quá dư thừa. Giá chứng khoán vẫn gia tăng kỷ lục trong 2 năm qua, dù tình trạng vĩ mô toàn cầu đang bị đe dọa với rất nhiều rủi ro.

Gần đây mỗi lần về lại VN, tôi thường bị bao vây bởi những doanh nghiệp đang tìm đường hướng ngoại, nhất là trong vấn đề tìm vốn. Với sự tê liệt của thị trường chứng khoán địa phương và một lãi suất vay ngân hàng hơn 20%, các doanh nhân VN bám vào bất cứ phao gì trên mặt nước, từ chiến thuật M&A (mua lại và sát nhập) đến chuyện niêm yết ở các sàn ngoại.

Cuốn sách "*Niêm Yết Sàn Mỹ*" của tôi xuất bản vào năm 2008 đang nằm ế ẩm như một cô đào già trên các kệ sách thành phố bỗng bán chạy một cách bất ngờ. Dù không ai thực sự muốn trả phí, nhưng anh trợ lý của tôi vẫn được khá nhiều doanh nghiệp hỏi và đề nghị hợp đồng tư vấn để tìm cơ hội lên sàn Mỹ.

Thay vì quảng cáo cho một dịch vụ mà tôi không còn liên quan, tôi lại phải mất nhiều thì giờ để cảnh giác về những thách thức và rào cản của việc Niêm-Yết-Sàn-Mỹ. Theo cảm nhận của tôi, phần lớn các doanh nghiệp VN vẫn chưa sẵn sàng. Những điều kiện để tìm vốn bằng cách phát hành cổ phiếu hay trái phiếu nghe qua thì khá dễ dàng, nhưng cho đến nay, vẫn chưa một doanh nghiệp VN nào thực hiện được mục tiêu này. Vài ba công ty VN đã được niêm yết, nhưng không có thanh khoản, thị giá thấp kém, rốt cuộc chẳng làm được gì. Bốn lý do chính:

1. Tư duy của ban quản lý: Tôi lập đi lập lại những nguyên tắc căn bản không thể thiếu được khi lên sàn Mỹ: minh bạch (transparency), trung thực và khai báo đầy đủ (full disclosure), kỹ cương đạo đức của công ty và cá nhân ban quản lý (corporate governance); nhất là những mâu thuẫn lợi ích (conflict of interest). Mọi người đều nghe và gật đầu đồng ý; nhưng có lẽ không ai tin vào việc thực thi nghiêm túc các yếu tố này.

Do đó, giống như trải nghiệm của tôi với các công ty bên Trung Quốc, sau một thời gian niêm yết, nhiều công ty đã bị SEC (Cơ Quan Chứng Khoán Mỹ) phạt và loại trừ, một số không toại nguyện nên tự ý rút lui và một số sống vất vưởng chờ thời.

Trong 18 năm từ khi các công ty Trung Quốc bắt đầu niêm yết sàn Mỹ, chỉ hơn 10% các doanh nghiệp là đạt được mục tiêu mong muốn. Tôi nghĩ tỷ lệ thành công của các doanh nghiệp VN cũng sẽ không khá hơn gì. Không có một tư duy điều hành công ty theo đúng đòi hỏi về luật lệ và chuẩn mực của SEC, của cổ đông, của nhà phân tích đầu tư, của thị trường… thì sớm muộn gì, doanh nghiệp cũng thất vọng với sàn Mỹ.

2. Chuyện Niêm Yết và chuyện Bán Cổ Phiếu: Tôi cũng nói rất nhiều lần là chuyện niêm yết trên sàn Mỹ thực sự khá dễ dàng; bạn chỉ cần một bản Cáo Bạch có luật sư chuyên về chứng khoán và một kiểm toán gia có tên trong danh sách của PCAOB ký nhận là SEC sẽ chấp nhận đơn xin niêm yết. Không một đòi hỏi nào khác về doanh thu, lợi nhuận. lịch sử của doanh nghiệp, giấy phép đặc biệt hay những gì khác.

Tuy nhiên, không như ở VN hay Trung Quốc, chuyện bán được cổ phiếu cho các nhà đầu tư lại là một

chuyện vô cùng khó khăn. Toàn thế giới, có khoảng 36,000 cổ phiếu đủ loại (sàn Mỹ có hơn 12,000) để các nhà đầu tư lựa chọn. Bạn phải có một lý do khá độc đáo để thuyết phục nhà đầu tư mua cổ phiếu của công ty bạn thay vì Google hay Apple.

Ngoài ra, với những công ty vừa và nhỏ (SME), nếu thị giá của bạn không cao hơn 1 tỷ USD, hay lớn hơn 3 USD/cổ phiếu, phần lớn các quỹ đầu tư lớn (mutual funds) sẽ không được phép mua, dựa trên điều lệ thành lập của quỹ. Do đó, bạn phải biết giới hạn chương trình tiếp thị vào một số nhà đầu tư cá nhân và các quỹ đặc biệt, với những tiêu chí lựa chọn rất đặc thù. Vì vậy, vấn đề bán cổ phiếu của công ty bạn phức tạp và gian nan hơn mọi ước tính.

3. Phí tổn để được tiếp tục niêm yết: Với một công ty nhỏ, giản dị (chỉ có một hình thức kinh doanh độc nhất), phí tổn hàng năm cho các luật sư và nhà kiểm toán cũng phải hơn 150,000 USD; chưa kể đến những chi phí về IR-PR (liên hệ đầu tư, investor relations), tư vấn tài chính, phí để lưu trữ hồ sơ đầu tư (transfer agent), phí đăng ký với các cơ quan chính phủ v.v… Một công ty có chừng 10 công ty con, phải nhân lên gấp 5 lần số tiền nói trên. Do đó, nếu công ty bạn không tìm được một dòng tiền để thỏa mãn nhu cầu này, thì việc lên sàn là một đầu tư không hiệu quả, và khó đạt được mục tiêu ban đầu.

4. Vai trò các tư vấn: Vì không thể mướn đủ nhân viên để lo đầy đủ cho mọi đòi hỏi của việc niêm yết và bán cổ phiếu (lương bên Mỹ rất đắt), nên bạn phải sử dụng đến nhiều nhà tư vấn độc lập. Sự chọn lựa và điều tra kỹ lưỡng về khả năng và kinh nghiệm của các nhà tư vấn này là một điều bắt buộc. Sau đó, phải nhắc nhở Ban Quản Lý cộng tác chặt chẽ với họ để đạt hiệu quả cho mục tiêu. Ham tiết kiệm khoản chi phí này, đôi khi sẽ dẫn đến hậu quả trái ngược.

Ngoài 4 yếu tố căn bản trên, đây là những vấn đề khác phải suy nghĩ về việc Niêm-Yết-Sàn-Mỹ:

- Công ty tư nhân lớn nhất của VN là Ngân Hàng ACB có doanh thu khoảng 900 triệu USD và có thể được xếp hạng là công ty nhỏ (small cap). Còn lại các công ty khác thường thuộc loại công ty siêu nhỏ (mini hay micro cap), theo tiêu chuẩn Mỹ. Khi đầu tư vào các công ty nhỏ, các nhà đầu tư quốc tế thường chọn những cổ phiếu có tính đột phá mạnh và có lợi thế về công nghệ với khả năng phủ hàng khắp thị trường toàn cầu. Các ngành nghề được ưa thích là công nghệ IT, sinh hóa học (biotech), năng lượng xanh, dược phẩm, truyền thông trên mạng hay các công ty có sức sáng tạo độc đáo. Các ngành nghề không ai muốn đầu tư là xây dựng hay địa ốc (các công ty Mỹ Âu đang bị te tua về ngành này), sản phẩm tiêu dùng (bị những công ty đa quốc lớn độc chiếm thị trường), nhà máy sản xuất hàng thông dụng (dư thừa nguồn cung trên thế giới), hay các dịch vụ không thể phát triển ngoài nội địa.

- Các nhà đầu tư vào các công ty SME thường có tính phiêu lưu giống như các quỹ mạo hiểm. Họ không có một chiến lược lâu dài (hơn 3 năm) và không có kiên nhẫn để chờ đợi kết quả (với giá cổ phiếu). Do đó, khi chọn đây là khách hàng mục tiêu, doanh nghiệp sẽ phải điều chỉnh các hoạt động thiên về M&A để phát triển nhanh chóng, tạo thanh khoản (nhờ những PR ồn ào) và làm tăng giá cổ phiếu. Các chiến lược bài bản về chất lượng có thể bị hy sinh cho những mục tiêu ngắn hạn theo đòi hỏi của các cổ đông loại này. Vì vậy, đây sẽ là một vấn nạn đạo đức về chiến lược khó giải quyết.

- Gần đây, các cổ phiếu SME của Trung Quốc bị khám phá là có nhiều vấn đề về khai báo và đang tạo ra một tiếng xấu tệ hại (tương tự với vấn đề an toàn thực phẩm của Trung Quốc). Một phong trào tẩy chay các cổ phiếu Trung Quốc đang được cổ súy lan tràn trên mạng và trong giới đầu tư ở Âu Mỹ. Những bùa phép thủ thuật để lèo lái cổ phiếu cũng như đạo đức cá nhân của các nhà quản lý đang bị phơi trần hàng ngày, cùng với lời kêu gọi SEC phải "mạnh tay" hơn trong việc xử lý các vi phạm của doanh nghiệp Trung Quốc. Vì sự thiếu hiểu biết, giới tài chánh Âu Mỹ thường cho VN và Trung Quốc

là “cá mè một lứa”, nên ảnh hưởng xấu này có thể làm hại đến cơ hội lên sàn Mỹ của các công ty VN.

Nói tóm lại, cửa sổ của cơ hội vẫn đang còn mở với các doanh nghiệp VN khi ra biển lớn để tìm vốn trên sàn Mỹ. Trên hết, sàn Mỹ vẫn có một thanh khoản rất cao vì dòng tiền đầu tư đang quá dư thừa. Giá chứng khoán vẫn gia tăng kỷ lục trong 2 năm qua, dù tình trạng vĩ mô toàn cầu đang bị đe dọa với rất nhiều rủi ro.

Thực ra, nhiều chuyên gia phân tích đang cảnh báo về một “thiên nga đen” (black swan) có thể xảy đến vào 2012. Nếu công ty bạn có thể vượt qua các thách thức kể trên dễ dàng, tôi khuyên là nên tạo kế hoạch ra biển lớn thật nhanh trước khi bão đến. Trên mọi thị trường tài chính, qua bao thăng trầm, nắm bắt thời điểm vẫn là tất cả (timing is everything).

Kẻ cắp gặp bà già

Vấn nạn lớn nhất của anh trong thời đại kim tiền và đám mây kiến thức (cloud computing) này là anh chưa định vị rõ ràng vai trò của mình trong màn kịch của thế giới. Anh sẽ thủ vai kẻ cắp hay bà già? Hay chỉ là một nạn nhân lương thiện và ngu dốt? Bi kịch sẽ xẩy ra khi người nham hiểm và mê tiền lại không biết làm kẻ cắp hay bà già.

Trong tiểu thuyết hay phim ảnh, những câu chuyện về kẻ cắp đụng phải bà già có những tình tiết luôn gây thú vị cho người xem. Tuy vậy, những mẩu chuyện kẻ cắp-bà già xẩy ra hàng ngày trong thực tế của đời sống cũng không kém phần hào hứng. Đây thực sự là những liều thuốc cười cần cho tim mạch.

Ngân hàng Âu Mỹ và Hy Lạp

Trong những xứ sở đã phát triển có tình trạng tiêu xài bê bối nhất từ chánh phủ đến người dân phải kể đến Hy Lạp. Trước khi gia nhập Liên Hiệp Âu Châu (EU), các ngân hàng quốc tế thường né tránh nợ công xứ này và không nhà đầu tư nghiêm túc nào có thể tin tưởng vào sự bền vững của đồng drachma. Chánh phủ Hy Lạp luôn luôn thiếu hụt về ngân sách và cử tri Hy Lạp luôn luôn thiên về các ứng cử viên xã hội (thích quốc doanh hóa các xi nghiệp thành công và tái phân chia tài sản tư nhân bằng thuế vụ hay bội chi cho các chương trình chánh phủ).

Kết qủa sau cùng là một nền kinh tế tụt hậu so với các quốc gia khác ở Âu Châu và những doanh nhân hay các tài năng về mọi ngành thường có khuynh hướng rời bỏ Hy Lạp để đi lập nghiệp ở các xứ khác. Nhửng người còn lại thì tìm đủ mọi cách để bòn rút tiền từ chánh phủ và có một câu nói phổ thông ở đây là,"Nếu bạn đóng thuế thì chắc bạn không phải là dân Hy Lạp." Tuy vậy, sự suy sụp của tài chánh Hy Lạp không trầm trọng lắm vì nợ vay của nước ngòai hiếm và tốn kém.

Mọi chuyện đều thay đổi vào năm 2001, sau khi Hy Lạp gia nhập Liên Hiệp Âu Châu (EU) và bắt đầu sử dụng đồng Euro như bản vị chính. Các kẻ cắp đánh hơi và nghĩ đây là một miếng mồi ngon. Kẻ cắp số 1 là tập đòan Goldman Sachs và các kẻ cắp nhỏ hơn như Credit Lyonnais, BNP, Deutsche Bank, UBS…chạy theo sau bước chân đại ca không cần suy nghĩ.

Trước hết, báo cáo tài chánh công của Hy Lạp không đủ tiêu chuẩn để thỏa mãn đòi hỏi pháp lý của EU, nên Goldman Sachs phải tư vấn cho họ cách thức để dấu nợ và thổi phồng số liệu tốt nhằm mục đích vay tiền qua trái phiếu. Sau đó, Goldman Sachs phân phối các trái phiếu này cho đàn em là các ngân hàng Âu Châu. Mọi người hạnh phúc. Chánh phủ Hy Lạp có số tiền lớn để tiêu xài thỏai mái, người dân và cò dự án hưởng bao nhiêu là lợi ích từ những chương trình tiêu xài ngắn và dài hạn, các ngân hàng Âu Mỹ thu về bao nhiêu là phí tư vấn và phí phát hành trái phiếu.

Nhưng giống như chuyện tiểu thuyết, ngày vui lúc nào cũng chóng tàn. Mọi người quên đi một chi tiết rất nhỏ nhặt: nợ đáo hạn thì phải trả. Các kẻ cắp quên nhắc nhở các quan chức chánh phủ điều này; và đa số người dân cũng nghĩ rằng họ không liên hệ gì đến việc trả nợ khi họ bỏ phiếu chấp nhận những khỏan vay. Nhưng bà già Hy Lạp cũng không vừa. Họ nói với kẻ cắp là họ sẽ tuyên bố phá sản và để mặc cho các ngài ăn cắp lo liệu.

Các ngân hàng Âu Mỹ sợ tái người. Mất đi hơn 400 tỷ dollars sẽ khiến vài ngân hàng cỡ lớn đi theo Lehman Bros ra nghĩa địa và các vị giám đốc ngân hàng sẽ mất job, mất nhà, mất xe, mất vợ, mất nhân tình. Họ thống nhất lại và lobby các chánh phủ Âu Châu phải bỏ tiền ra cứu trợ Hy Lạp. Gói tài trợ

năm 2010 với 160 tỷ dollars không đi đến đâu, và gói thứ nhì 170 tỷ dollars giữ tình hình tạm yên lúc này. Tuy vậy, với số nợ lên đến 580 tỷ dollars hoặc hơn nữa (khỏang 150% của GDP) và lãi suất hơn 14%, Hy Lạp sẽ chẳng bao giờ trả nổi hết nợ. Vấn đề có phá sản hay không chẳng còn là "câu hỏi" nữa, mà đề tài bây giờ là "khi nào thì phá sản".

Ít nhất, các kẻ cắp trong chuyện này, cũng đã "đẩy cây" 330 tỷ dollars cho người dân các nước Đức, Pháp…đóng thuế trả dùm Hy Lạp.

Chánh phủ Mỹ và Trung Quốc

Trong câu chuyện này, thật khó mà biết ai là kẻ cắp, ai là bà già? Kẻ nửa cân, người tám lạng? Lịch sử bắt đầu khi Mao Trạch Đông nắm quyền ở Hoa Lục vào năm 1949. Người Mỹ hỏang sợ nghĩ là con rồng Tàu đã trỗi dậy. Tuy nhiên, Chủ Tịch Mao lại trở thành người bạn tốt của đế chế Mỹ bằng cách kềm hãm Trung Quốc trong 30 năm dài với một chánh sách kinh tế tập trung và thóai trào. Trong khi những công dân Tàu ở các nước nhỏ bé như Đài Loan, Hồng Kông, Singapore…học cách làm ăn của Âu Mỹ và tiến nhanh để bắt kịp người da trắng về thu nhập, thì Hoa Lục lại thoi thóp với lợi tức không quá 200 USD mỗi đầu người mỗi năm (1975).

Năm 1972, kinh tế Mỹ gặp khó khăn khi đà phát triển bị tắc tị với chính sách dầu hỏa của OPEC, với chiến tranh Việt Nam và với một thị trường nội địa đã bão hòa. Kissinger, đại diện cho nhóm quyền lực Do Thái, thúc đẩy Nixon bắt tay Hoa Lục để các "kẻ cắp" có cơ hội tiến vào một thị trường 1.2 tỷ dân. Muốn làm một nhân vật lịch sử và cũng bắt đầu gặp rắc rối với cử tri vì kinh tế, Nixon hăng hái "mở cửa" Trung Quốc. Mao và các đồng chí cũng hờ hởi vì đất nước đã quá tiêu điều sau cuộc cách mạng văn hóa vĩ đại. Vả lại, "bà già" cũng chẳng có gì để mất.

Bà già đón nhận rồi tìm đủ thủ thuật để bòn rút và gặm nhấm tiền nong và công nghệ của kẻ cắp. Bà trở thành kẻ cắp chuyên nghiệp. Sau 30 năm, Trung Quốc giữ giá lao công và tỷ giá hối suất rẻ mạt để các nhà tư bản Âu Mỹ vui vẻ đầu tư và mở cửa thị trường cho hàng hóa Tàu. Các chính trị gia Âu Mỹ cũng hoan hỉ vì cử tri họ có một đời sống sung túc hơn nhờ giá quá rẻ của hàng hóa. Thêm vào đó, tiền Trung Quốc kiếm được từ xuất khẩu lại quay về Âu Mỹ qua việc mua trái phiếu của các chánh phủ Âu Mỹ và các khỏan tiền "rửa" của các đại gia Trung Quốc.

Tuy nhiên, kẻ cắp và bà già luôn luôn quên những chi tiết nhỏ nhặt rất bất tiện. Một là nợ lúc nào cũng phải trả khi đáo hạn. Hai là khi anh cho một "kẻ cắp" vay, thì rủi ro mất tiền là điều không sao tránh khỏi.

Trong 35 năm qua, chánh phủ Trung Quốc đã lợi dụng sức lao động của hơn tỷ người dân để kiếm được hơn 4 ngàn tỷ dollars cho quỹ ngọai hối. Các đại gia và quan chức Trung Quốc cũng thừa nước đục để "câu" hơn 1.8 ngàn tỷ dollars (ước lượng trên các mạng Internet). Con số này đã bốc hơi hết 720 tỷ khi Mỹ áp dụng chính sách hạ giá dollar (khỏang 12%) trong 3 năm qua để kích cầu kinh tế nội địa (thực ra là để cứu các ngân hàng Âu Mỹ). Hiện nay, các công ty thẩm định tín dụng như Moody, S&P, Fitch…dọa là sẽ hạ cấp tín dụng của trái phiếu quốc gia Mỹ; và đảng Cộng Hòa cũng như phong trào Tea Party cũng đang áp lực để Obama không thể vay thêm tiền cho chánh phủ. Đồng dollar sẽ mất thêm khỏang 18% nữa nếu 1 trong 2 điều này xảy ra.

Dĩ nhiên, khi nền kinh tế quá tùy thuộc vào thị trường xuất khẩu và túi tiền tiết kiệm có thể bay hơi theo đồng dollar, thì kẻ cắp Trung Quốc lại trúng kế của bà già Mỹ. Thế gọng kềm tạo ra sự đổi ngôi liên tục giữa hai siêu quái này.

Chuyện chúng mình

Một doanh nhân trẻ kể với tôi những thành công và thất bại của anh ta trong 10 năm qua và xin ý kiến vì anh muốn tìm một định hướng mới cho sự nghiệp. Tôi khuyên anh nên đọc đi đọc lại binh pháp của Tôn Tử và chiến thuật của Machiavelli nếu muốn thắng trên thương trường. Nếu anh chỉ muốn làm người tử tế và văn minh, thì nên đọc sách Lão Tử và Og Mandino. Vấn nạn lớn nhất của anh trong thời đại kim tiền và đám mây kiến thức (cloud computing) này là anh chưa định vị rõ ràng vai trò của mình trong màn kịch của thế giới. Anh sẽ thủ vai kẻ cắp hay bà già? Hay chỉ là một nạn nhân lương thiện và ngu dốt? Bi kịch sẽ xẩy ra khi người nham hiểm và mê tiền lại không biết làm kẻ cắp hay bà già.

T/S Alan Phan, Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa

Đầu tư ngoại tệ nào?

Trong bối cảnh bất ổn của nhiều nền kinh tế thế giới và lạm phát tăng cao tại nhiều quốc gia, đặc biệt là các quốc gia thuộc khu vực Đông Á, nhiều nhà đầu tư đang băn khoăn không biết nên đầu tư vào loại ngoại tệ nào để đảm bảo được giá trị, chưa nói tới chuyện nâng cao được giá trị của khoản đầu tư đó. DOANH NHÂN xin giới thiệu quan điểm của T/S Alan Phan, Chủ tịch Quỹ Đầu tư Viasa về vấn đề này.

Trong rổ ngoại tệ của thị trường ngoại hối hiện nay, có khá nhiều đồng tiền của các quốc gia được nhà đầu tư và người dân quan tâm nắm giữ. Tùy thuộc mục đích sử dụng mà mỗi người có sự quan tâm khác nhau. Tuy nhiên, dù với mục đích nào thì việc lựa chọn, nắm giữ các đồng tiền cũng sẽ dựa trên cơ sở giá trị thực và giá trị thị trường của đồng tiền đó.

Giá trị thực của một đồng tiền được xác định bằng sức mạnh nội tại của nền kinh tế. Còn sức mạnh của nền kinh tế lại được thể hiện qua một số chỉ tiêu cơ bản, bao gồm: GDP, bảng cân đối tổng sản phẩm, thu nhập theo đầu người, tăng trưởng kinh tế, dự trữ quốc gia (ngoại hối, hàng hóa, vàng hay bạc), cán cân thanh toán, thâm hụt thương mại, nhập siêu, xuất siêu v.v…

Giá trị thị trường của một đồng tiền được xác định bằng cung và cầu, như một loại hàng hóa có thể đánh giá mức độ hấp dẫn thông qua thanh khoản giao dịch của thị trường.

Trên cơ sở xác định giá trị thực và giá thị trường của một đồng tiền, nhà đầu tư sẽ ra quyết định lựa chọn loại ngoại tệ để đầu tư. Tuy nhiên, mức độ sai số về sự chi phối, tác động ngoài dự kiến của nền kinh tế tới đồng tiền đó trong nhất thời lẫn dài hạnlà điều khó tránh.

Thị trường ngoại hối Việt Nam giao dịch nhiều loại tiền mặt thông dụng với hầu hết mọi quốc gia trên thế giới: đồng đô la Mỹ (USD), đồng Nhân dân tệ Trung Quốc (NDT), đồng Franc Thụy Sĩ (CHF), đồng đô la Canada (CAD), đô la Úc (AUD), đô la Singapore (SGD)…

USD: Là đồng tiền chính trong dự trữ ngoại hối của Việt Nam, cũng là đồng tiền thanh toán quốc tế. Do đó, USD không chỉ quan trọng mà còn rất thanh khoản tại Việt Nam cũng như trên toàn thế giới. Trong tương lai gần hay 5 năm tới, dự đoán giá trị của đồng USD vẫn sẽ chịu sự chi phối của hai yếu tố cung cầu.

Nhu cầu sử dụng đồng USD: do là đồng tiền của nền kinh tế lớn nhất thế giới, của một chính phủ đã củng cố và xây dựng được niềm tin về sự ổn định chính trị, kinh tế, xã hội hàng đầu thế giới trong một thời gian dài và không dễ có gì thay đổi hay đánh đổi được niềm tin ấy, nên nhu cầu nắm giữ USD vẫn sẽ khá cao, đặc biệt trong tình trạng bất ổn của nhiều nền kinh tế khác.

Khối lượng cung ứng USD: hiện đang tăng lên sau những gói kích cầu kinh tế (*quantitative easing*) của Chính phủ Mỹ trong 3 năm qua nhằm cứu các ngân hàng lớn. Đồng thời, Cục dự trữ Liên bang Mỹ (*Federal Reserve*) đang thi hành chính sách một đồng đô la yếu để giúp thúc đẩy xuất khẩu và giảm giá trị nợ.

Khi cung tăng lên, cầu vẫn giữ mức cao, vị thế cân bằng sẽ giúp USD không hạ giá nhiều so với giá trị thực và vẫn giữ được vị trí là đồng tiền thanh toán số 1 của thế giới. Theo đó, tỷ giá đồng đô la Mỹ trên thị trường quốc tế là khá ổn định và nếu có sụt giảm cũng sẽ chỉ giảm ở mức khoảng 1-3% đến

cuối năm 2012.

NDT: Ngược với các ngoại tệ khác, NDT không do thị trường định giá mà do Chính phủ Trung Quốc "uốn nắn" theo mục đích chính trị. Không một chuyên gia tài chính nào có thể tiên đoán được chính xác sự lên xuống của NDT.

Dù nền kinh tế Trung Quốc hiện đã lớn mạnh, GDP đang đứng thứ hai trên thế giới, với dự trữ quốc gia đạt trên 3.200 tỷ USD, nhưng vài yếu kém nội tại có thể ảnh hưởng không những đến nền kinh tế mà cả sự ổn định xã hội của nước này. Ba yếu tố tiêu cực nhất là lạm phát, bong bóng tài sản và nợ xấu của hệ thống ngân hàng.

Nhiều người nói về việc NDT trở thành đồng tiền thanh toán chung của thế giới, thay vị trí của USD. Tôi không tin chuyện này sẽ xảy ra vì thể chế và cơ cấu chính trị của Trung Quốc không cho phép sự minh bạch và trung thực về tài chính. Khi đồng NDT chưa được tự do chuyển đổi, mua bán (ngoại trừ một vài giao dịch đặc biệt của chính phủ), thì NDT vẫn chỉ là một đồng bản tệ.

CHF: Là đồng tiền có giá trị thực khá cao do sự điều hành về tài chính rất thông minh của Chính phủ nước này. Đồng CHF đang được thị trường đánh giá cao và cầu sẽ vượt cung vào những năm tới.

Vì cuộc khủng hoảng nợ công ở một vài quốc gia châu Âu đang làm suy yếu đồng Euro, người dân có tiền ở các quốc gia thuộc khối EU và Đông Âu đang có xu hướng tích lũy và cất trữ CHF. Kinh tế toàn cầu càng bất ổn thì CHF sẽ càng là đồng tiền bền vững và tăng giá đều đặn.

CAD và AUD: Đây là 2 đồng tiền có vị thế và xu thế khá giống nhau vì dựa trên nền kinh tế giàu kháng sản (và dầu mỏ ở Canada). Tuy nhiên, các nguyên liệu thô đã tăng giá khá cao trong mấy năm vừa qua, và kinh tế toàn cầu đang suy thoái, nên giá dầu và khoáng sản sẽ khó đạt mức tăng cao hơn nữa. Giá thị trường hay giá trị thực của CAD và AUD vì vậy sẽ bão hòa ở mức hiện tại, không lên quá cao, cũng không xuống quá thấp.

SGD: Trong những năm gần đây, GDP của Singapore đã tăng trưởng cao, nhưng đây không hẳn là một nền kinh tế dựa vào tài nguyên, tiêu thụ nội địa hay sức sản xuất hàng hóa.

Andy Xie, một chuyên gia cao cấp của Morgan Stanley, đã bị cho thôi việc dưới áp lực của Chính phủ Singapore chỉ vì nhận định: "Singapore là trung tâm rửa tiền của các nước Đông Nam Á". Nhờ vào các dòng tiền luân chuyển có lẽ là lý do chính giải thích cho sự phồn thịnh của Singapore. Khi các nền kinh tế trong khu vực đang gặp vấn đề về an toàn của hệ thống tài chính và phải thắt lưng buộc bụng vì lạm phát tăng vọt thì SGD cũng sẽ bị ảnh hưởng.

Với tổng quan trên về một số ngoại tệ trên thị trường hối đoái, nhiều người sẽ hỏi cá nhân tôi chọn đồng tiền nào cho mục đích đầu tư, cất trữ? Xin thưa, nếu cần giữ tiền mặt tôi sẽ chọn CHF. Tuy nhiên, lựa chọn tối ưu của tôi từ trước đến nay vẫn là vàng. Cá nhân tôi trung thành với quan điểm dẫu là thanh khoản, tiện lợi và được ưa chuộng đến đâu, mọi đồng tiền giấy đều có thể bị chi phối, làm giá và in thêm từ các tác nhân chính trị, chưa kể còn cộng thêm nhiều yếu tố khác. Tôi không bao giờ tin vào đồng tiền giấy, mà tin vào giá trị của vàng về mặt tài chính!

Báo Doanh Nhân xuất bản số 85 ngày 9/8/2011

T/S Alan Phan, Chủ tịch Quỹ Đầu tư Viasa

Giải mã nền kinh tế ngầm

Trong viễn ảnh bi quan, nhiều chuyên gia níu lấy cái phao khó phản bác là "nền kinh tế ngầm" của Việt Nam rất mạnh, lượng dự trữ vàng và ngoại hối rất cao, các hoạt động này sẽ cứu nguy tình trạng vĩ mô, và chúng ta sẽ ổn thôi.

Những ngày qua, tình hình kinh tế thế giới biến đổi nhanh chóng. S&P hạ cấp tín dụng nước Mỹ; vàng vượt 1,700 dollar một lượng; Dow Jones rớt hơn 1,300 điểm trong vài ngày; Trung Quốc chửi Mỹ thậm tệ vì làm sụt giảm giá trị dollar (coi bài Kẻ Cắp gặp Bà Già để hiểu thêm mánh mung của hậu trường chính trị). Cá nhân tôi có thể "gáy" to với bạn bè: tôi đã khuyên là cứ ôm lấy "vàng" 4 năm về trước; tôi đã đoán trước một năm các cuộc khủng hỏang tài chính 2007 và 2011 từ bong bóng BDS, rồi nợ công vì kích cầu, và lạm phát vì in tiền bừa bãi.

Nhưng thực sự, tôi phải thú nhận là những kiến thức chính xác này tôi đã "trộm" được sau khi lắng nghe những mẩu chuyện bình thường của các anh chị lao công, các người mua bán hàng lẻ nhỏ, các nhân viên cấp thấp của văn phòng… trong giao thiệp hàng ngày. Không gì nguyên bản.

Các chuyên gia kinh tế thường chỉ nhìn vào số liệu thống kê từ chánh phủ và đưa ra kết luận dựa trên sách vở từ tháp ngà nghiên cứu, nên đến 90% không biết chuyện gì đang xảy ra và chuyện gì sẽ sắp đến. Như con ngựa bị bịt mắt hai bên, chỉ biết cắm đầu trên con đường trước mặt.

Trong viễn ảnh bi quan, nhiều chuyên gia níu lấy cái phao khó phản bác là "nền kinh tế ngầm" của Việt Nam rất mạnh, lượng dự trữ vàng và ngoại hối rất cao, các hoạt động này sẽ cứu nguy tình trạng vĩ mô, và chúng ta sẽ ổn thôi. Theo ước tính, nền kinh tế ngầm của Trung Quốc và Việt Nam có thể chiếm 30 đến 45% GDP, so với khỏang 8% bên Mỹ. Lý do là tín dụng cá nhân ở đây không phổ biến như bên Mỹ và các giao dịch tiền mặt lên đến 65% tổng số thương vụ. Giả thuyết này khá thuyết phục vì không ai rờ nắm được hiện trạng thực hư của con số dự phóng.

Tuy nhiên, một sự kiện nhỏ trong gia đình làm tôi "vấn đáp" lại tiêu đề này. Bà ô sin trong nhà có một bà chị buôn bán tạp hóa tại một xã nhỏ ở Hậu Giang. Thương vụ chừng 7 triệu một tháng; và ước tính lạc quan nhất cho bà một lợi tức khoảng 2 triệu một tháng hay 24 triệu một năm. Bà vừa phải trốn khỏi xã sau khi không trả nổi số nợ lên đến khỏang 350 triệu. Sự phá sản của bà tạo phản ứng dây chuyền và sau đó có hơn 20 người phải đi trốn nợ. Cho đến nay, mọi người lên quan vẫn tìm cách giải quyết là đi vay nợ thêm từ nhiều thành viên khác của gia đình bạn bè. Hệ thống "hụi", nợ trả góp từ cá nhân, vay mượn từ bạn bè gia đình… từ xưa đã thành một tập tục phổ thông khắp xã hội, và hệ thống ngân hàng không chánh thống này được nhiều chuyên gia đánh giá cao về hiệu quả.

Tôi nhận thấy ngay khác biệt giữa tín dụng "ta" và "tây". Các mạng truyền thông thường nêu ra khuyết điểm lớn nhất của nền kinh tế Mỹ là tín dụng cho các người tiêu dùng chiếm tỷ lệ quá cao trên tổng số tín dụng của quốc gia (hơn 30% của 40 ngàn tỷ dollar).

Khi tỷ lệ thất nghiệp vượt 10%, thu nhập để trả tiền nhà, tiền xe, tiền thẻ (credit cards) không đủ, tạo nên những thất thoát lớn cho ngân hàng. Trong khi đó, một chuyên gia nói với tôi là ở Việt Nam, phần lớn tín dụng là dành cho các doanh nghiệp, thay vì cá nhân, nên hiểm họa nợ xấu do ăn tiêu quá mức khó xảy ra. Ông quên rằng hơn 40% nợ vay ngân hàng là để đầu tư vào bất động sản, chứng khóan hay các hoạt động thương mại phiêu lưu khác, dù mọi người vẫn hay lách luật bằng những tên gọi khác nhau.

Dĩ nhiên, sự tiêu xài của người Mỹ là một vấn nạn; thêm vào đó, các chánh phủ Mỹ đã lợi dụng yếu điểm này của người dân để làm lực đẩy cho GDP, lấy thuế cho ngân sách, gia tăng quyền lực của quan chức, chi tiêu cho những phiêu lưu quân sự của đế chế và vay tiền bừa bãi.

Nhưng dù tiêu xài cao, phần lớn nợ tư của các gia đình bị giới hạn vào chỉ tiêu cho vay của ngân hàng, vì khó mà đi vay từ cá nhân ở Mỹ. Thông thường, vay nợ để mua nhà được tài trợ khỏang 25% dựa trên khả năng trả nợ (thu nhập) và ngân hàng cho thêm khoảng 15% cho các nợ xe, nợ thẻ và các nợ khác. Tóm lại, nếu bạn có 5 ngàn dollar lợi tức mỗi tháng (trừ ra khỏang 800 dollar thuế) thì số nợ tối đa theo giấy tờ là vào 1,680 dollar mổi tháng. Số nợ an tòan là $300,000 cho một căn nhà trả 30 năm với lãi suất 5.5% và nợ xe, nợ thẻ khỏang $60,000 với lãi suất 10% trung bình.

Quay lại chuyện Việt Nam, nếu gia đình bà bán hàng nói trên chỉ có 2 triệu lợi tức, bà chỉ được vay tối đa chừng 30 triệu với lãi suất 20%. Khi bà nợ đến 11 lần khả năng trả nợ thì sớm muộn gì bong bóng cũng vỡ, dù ở Việt Nam hay Mỹ. Sự thiếu minh bạch về hệ thống tín dụng và khả năng thu nhập đã gia tăng rủi ro rất cao. Tôi càng ngạc nhiên hơn khi một báo cáo về "hụi" cho thấy họat động này khá phổ biến vì tổng số được ước tính đến 22% tổng số nợ của ngân hàng. Ngòai bong bóng bất động sản đã bắt đầu xì hơi, một bong bong nợ cá nhân khắp xứ sẽ khiến nhiều ngân hàng chao đảo, vì có rất nhiều người với khả năng vay ngân hàng đã dùng tiền này để cho vay lại ngòai tư nhân, tìm khoản lời sai biệt.

Nhiều người cũng so sánh Việt Nam với Trung Quốc nơi nền kinh tế ngầm cũng rất phát triển và hiện tượng hụi cũng rất phổ thông. Sống ở Trung Quốc 15 năm qua, tôi nhận xét một điều là nói chung, dân Tàu thực sự cần kiệm (dù không bằng Ấn Độ) hơn dân ta nhiều. Thống kê của Visa International về mức độ tiêu xài cá nhân xác định Việt Nam dẫn đầu bảng, và nếu tính theo thu nhập đầu người, chúng ta qua mặt cả dân Mỹ về mặt tiêu xài. Ngay cả trong lãnh vực sản xuất, tôi cũng nghe và biết khá nhiều khoản vay mượn ngòai luồng của các doanh nghiệp với lãi suất chóng mặt (5% một tháng) để sống còn.

Nền kinh tế ngầm Việt Nam có thực sự đủ mạnh để giúp mọi người vượt qua bão lớn? Tầm ảnh hưởng của nó như thế nào với hệ thống ngân hàng, với bong bong bất động sản, với mức tiêu dùng của người dân? Nó tùy thuộc thế nào vào lượng kiều hối, vào kênh đầu tư vàng, vào sự trú ẩn an tòan của lượng tiền nhàn rỗi?

Như đã nói từ đầu, tôi nghĩ là kinh tế tòan cầu sẽ lâm vào cảnh suy phát (stagflation) trong 4 đến 6 năm kể từ 2012. Bài viết này đặt ra vài câu hỏi để chúng ta bàn luận vì kết quả thực sự sẽ thay đổi những dự phóng về khả năng vượt bão của Việt Nam trong những năm tới. Hỏi thế thôi, chứ bất cứ kết luận nào, dù tích cực hay tiêu cực cũng đều có sác xuất đúng sai như nhau.

Nhưng khi quyết định kinh doanh hay đầu tư, doanh nhân cũng nên suy nghĩ thêm về yếu tố này.

TS Alan Phan là Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa tại Hong Kong và Shanghai. Du học Mỹ từ năm 1963, ông đã làm việc tại nhiều công ty đa quốc gia ở Wall Street và phát triển công ty Hartcourt của mình thành một tập đoàn niêm yết trên sàn Mỹ với thị giá hơn 700 triệu dollars. Ông sống và làm việc tại Trung Quốc từ 1999. T/S Phan tốt nghiệp BS tại Penn State (Mỹ), MBA tại American Intercontinental (Mỹ), Ph.D tại Sussex (Anh) và DBA tại Southern Cross (Úc). Ông đã xuất bản 7 cuốn sách bằng Anh và Việt ngữ. Email của ông là aphan@asiamail.com và Web site cá nhân là www.gocnhinalan.com.

T/S Alan Phan, Chủ tịch Quỹ Đầu tư Viasa

Việt Nam và Trung Quốc

Tôn Tử nhắc chúng ta là “Kết quả của trận chiến đã được quyết định trước khi hai bên khai hỏa”. Những cân nhắc, chuẩn bị và sáng tạo là vũ khí lớn nhất khi bạn đi vào một vùng đất lạ

Vì lịch sử và văn hóa giữa hai nước có quá nhiều tương tác nên các doanh nhân Việt thường nhìn vào thị trường và cơ hội ở Trung Quốc không mấy khách quan. Người thì ưa thích, hăng hái không lý do, người thì chê bai không muốn liên quan gì. Thậm chí, tôi thường bị cật vấn là nếu Trung Quốc trở thành siêu cường, qua mặt Mỹ thì ảnh hưởng gì sẽ đến với chuyện làm ăn của chúng ta với họ?

Xin trả lời vắn tắt là Trung Quốc sẽ qua mặt Mỹ về GDP khoảng 10 năm nữa vì dân số hơn 1.3 tỷ người là quá lớn; nhưng muốn qua mặt Mỹ về chất lượng cuộc sống, về sức mạnh quân sự, về văn minh văn hóa, về GDP mỗi đầu người, thì Trung Quốc còn phải đợi ít nhất là 30 năm nữa. Còn ảnh hưởng gì sẽ đến với các doanh nghiệp của chúng ta? Không gì cả. Việc sống chết hay thăng trầm của doanh nhân luôn nằm trong sức mạnh nội tại và những lơi thế cạnh tranh, dù có Trung Quốc hay không.

Hoàn toàn khách quan khi suy xét vấn đề, chúng ta sẽ nhận rõ những thử thách và cơ hội. Ngoài những định luật tổng quát về kinh doanh và quản trị, các doanh nghiệp làm ăn với Trung Quốc sẽ phải đối diện thêm một số các vấn đề tốt và xấu khá đặc thù.

Trước hết, cá tính căn bản của người Trung Quốc trong kinh doanh là thủ đoạn, tinh ranh và khôn khéo không kém gì người Do Thái. Sau 70 năm bị kềm kẹp và khổ sở, họ tạo thêm thói quen tàn nhẫn, vô luân nhưng rất kiên cường, chịu khó. Nhưng cũng vì yếu tố này, tư duy của họ chật hẹp và ngắn hạn. Phải mất thêm 20 năm nữa, con cái họ mới bắt kịp các doanh nhân Hoa kiều ở Hồng Kông, Singapore…Dù thế nào, đây là những đối thủ cạnh tranh nặng ký trên mọi phương diện.

Một yếu tố khác bất lợi cho doanh nhân Việt là người Trung Quốc không ưa người Việt. Cách đây 4 năm, tôi có đọc một khảo sát của Sina.com hỏi về những dân tộc mà người Trung Quốc yêu và ghét. Người Nhật Bản đứng hàng đầu về sự thù ghét vì những hành động xẩy ra giữa Thế Chiến II khi Nhật xâm chiếm Trung Quốc. Nhưng rất ngạc nhiên là người Việt đứng hàng thứ hai sau Nhật. Không những ghét, người Trung Quốc thường cho mình là “thầy” của người Việt, vì họ cho rằng tất cả văn hóa, lịch sử của Việt Nam là một cóp nhặt sao bản của Trung Quốc. Thái độ ghét và trịch thượng này sẽ ảnh hưởng nhiều đến các giao dịch thương mại.

Quan trọng hơn, mọi người phải nhìn nhận hàng hóa Trung Quốc rất cạnh tranh về giá cà nhờ một hệ thống sản xuất được coi là “cơ xưởng của thế giới” và một tỷ giá Nhân Dân Tệ ở mức thấp hơn giá trị thực khoảng 18%. Thêm vào lợi thế là một tổ chức ăn cắp công nghệ tinh vi và sự cố không tôn trọng tài sản trí tuệ như thương hiệu, bản quyền, hàng nhái, hàng giả…, cho nên, ngay cả hàng chất lượng Âu Mỹ cũng phải thua sút về khả năng cạnh tranh.

Một bất lợi khác cho sự xâm nhập vào thị trường Trung Quốc là cá thể của thị trường rất phức tạp với nhiều phân khúc, nhiều mâu thuẫn với quyền lợi của các quan chức địa phương, cũng như thủ đoạn của các đối thủ cạnh tranh và sự khó tính của người tiêu thụ.

Trung Quốc không có một thị trường đồng nhất như Âu Mỹ hay Úc Nhật. Một kinh tế gia phân thị trường thành 4 phân khúc, dựa trên thu nhập, vị trí địa lý, đặc điểm của văn hóa bang hội và ảnh hưởng của truyền thông, giáo dục. Đông nhất là thị trường của 600 triệu người nghèo khổ tại thôn quê

với thu nhập dưới 8,000 Yuan mỗi đầu người một năm; nhưng tiềm năng phát triển tốt nhất là thị trường trung lưu với hơn 300 triệu dân.

Những khó khăn khác là sự thỏa hiệp giữa quan chức và doanh nhân tại mỗi địa phương; và thói quen dùng quyền lực và thủ đoạn để dành thị trường cho các doanh nhân có quan hệ. Cách đây vài năm, ngay cả bia Heineken cũng bị ngăn chặn bởi nhiều quận huyện không muốn thấy bia địa phương bị thua lỗ vì cạnh tranh.

Tuy nhiên, những thử thách nói trên không phải là không thể giải quyết. Dù người Nhật bị ghét hận, nhưng hàng hóa Nhật lại được ưa chuộng nhất tại Trung Quốc. Một thống kê về sản phẩm chất lượng nhất năm 2005 cho thấy 5 trong 10 thương hiệu hàng đầu tại Trung Quốc là của Nhật. Vả lại, với một nền kinh tế thứ hai thế giới về GDP, thị trường Trung Quốc là một miếng ăn béo bở cho ai biết khai thác và phát triển.

Lợi điểm của doanh nghiệp Việt Nam so với các đối thủ nước ngoài khác cũng khá nhiều, ngoài việc vị trí nằm sát Trung Quốc. Hai quốc gia chia sẻ nhiều tương đồng về phương thức kinh doanh, cơ chế chánh trị, phí tổn lao động, hệ thống phân phối, và thói quen cổ truyền. Hai nền kinh tế có thể hỗ trợ chặt chẽ cho nhau vì Trung Quốc cần nông hải sản, khoáng chất, thị trường tiêu dùng; còn Việt Nam thì cần rất nhiều nguyên liệu và máy móc cho sản phẩm công nghệ xuất khẩu.

Tuy nhiên, để có hiệu quả hơn trong việc xâm nhập bền vững vào thị trường Trung Quốc, doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý đến các thành tố sau đây:

1. **Sản phẩm**: Đừng bắt chước Trung Quốc là lời nhắc nhở hàng ngày. Trừ những hàng có đặc tính siêu cấp và độc đáo, chúng ta không thể cạnh tranh với hàng Trung Quốc tại sân nhà của họ. Ngoài các nông hải sản mà Trung Quốc thiếu hụt, như cà phê, trái cây nhiệt đới, những mặt hàng tiêu dùng Việt Nam như dồ gỗ hay giầy dép phải có thiết kế mỹ thuật cao cấp kiểu Ý, Pháp…
2. **Đối tác**: Kiên nhẫn tìm cho được một đối tác lớn mạnh, tin cậy và thân tình. Không mấy doanh nhân nước ngoài có thể vận hành tốt hệ thống tiếp thị và cung ứng trong một thị trường phức tạp như Trung Quốc. Chúng ta cũng cần tạo dựng những quan hệ lâu dài với doanh nhân và quan chức, từ trung ương đến dịa phương.
3. **Thị trường**: Nhắm vào thị trường trung lưu và trẻ trung. Ít doanh nghiệp Việt có bề sâu về quản trị và thương hiệu như Âu Mỹ để xâm nhập hữu hiệu vào thị trường thượng lưu. Còn thỉ trường rẻ tiền thì nên chào thua trước vì doanh nghiệp Trung Quốc đã làm bá chủ. Ngành nghề tiềm năng là quán ăn Việt, hàng hóa đặc thù Việt, công nghệ cao kết hợp với giải pháp đặc biệt cho Á Châu…
4. **Chiến lược**: Suy nghĩ dài hạn và độc đáo. Có thể bạn phải vấp ngã nhiều lần trước khi tìm được mô hình kinh doanh hiệu quả. Sử dụng tối đa nhân viên và tư vấn Trung Quốc để hòa đồng vào môi trường và phong cách. Tìm hiểu con người và văn hóa Trung Quốc để biết thế mạnh yếu của doanh nghiệp mình.

Tôn Tử nhắc chúng ta là "Kết quả của trận chiến đã được quyết định trước khi hai bên khai hỏa". Những cân nhắc, chuẩn bị và sáng tạo là vũ khí lớn nhất khi bạn đi vào một vùng đất lạ. Qua những cánh đồng sa mạc và khu rừng rậm hoang dữ, bạn sẽ tìm thấy một dòng suối ngọt ngào cạnh một khu vườn đầy hoa thơm trái lạ. Đó là một chuyện ngụ ngôn khá phổ thông ở Trung Quốc, nhưng cũng có thể

là bản đồ của con đường “đi vào Trung Quốc” cho các doanh nghiệp Việt? Mời bạn lên đường.

(Bài đã được Tạp Chí Doanh Nhân đăng vào số 88 xuất bản ngày 19 tháng 9 năm 2011)

Những can thiệp vô ích

Sau khi đã hết vốn chánh trị để có thể tung ra gói kích cầu nào khác (QE 3), hai ông Obama và Bernanke dùng một tên mới là “gói giúp việc làm” với 450 tỷ dollars và “gói chuyển đổi trái phiếu” (Operation Twist) với 400 tỷ dollars để cố hồi sinh kinh tế Mỹ. Dĩ nhiên, hai ông phải in thêm tiền hay vay mượn. Sang năm, không những vốn chánh trị của hai ông và đảng Dân Chủ sẽ hết, mà công nợ và sự sụt giá của đồng dollar sẽ gây thêm tác hại cho vận hành kinh tế của Mỹ và toàn cầu qua lạm phát. Hai ông không thể chấp nhận một cuộc suy thoái kinh tế nào, cho dù đó là định luật của thiên nhiên. Khi vay thì phải trả, khi tiêu xài tưng bừng không sản xuất thì phải chấp nhận một suy đồi về tăng trưởng để bắt đầu lại. Tại sao thiên nhiên có bốn mùa, tại sao mọi người vẫn vui với mùa thu lá vàng, với mùa đông tuyết lạnh, vì họ biết rằng tiếp theo là mùa xuân của lá xanh và chồi lộc. Tôi tin rằng hai ông sẽ thất bại như trong hai lần trước khi ban hành QE 1 và QE2. Kinh tế sẽ được tác động trong vài ba tháng, rồi thị trường và luật tự nhiên sẽ kéo dài thêm suy thoái, mỗi lần xấu hơn một chút.

Giống như những đứa trẻ vừa lớn, chính trị gia luôn thích quậy phá, sửa đổi và hiếu động. Chúng không bao giờ chấp nhận ngồi yên cho tình thế tự biến đổi hay cho người lớn chút yên nghĩ để lo liệu công việc của riêng họ. Chúng phải suy nghĩ để đẻ ra những trò chơi liên tục, ngang ngược và nguy hiểm, cho chúng và mọi người khác.

Vừa rồi một anh sinh viên Việt soạn luận án Tiến Sĩ ở Úc xin gặp tôi vài giờ để bàn thảo và phản biện cho đề tài nghiên cứu. Anh đang cố gắng chứng minh là mức thu nhập của người dân (GDP per capita) có tỷ lệ nghịch với những can thiệp của chánh phủ vào vận hành kinh tế tài chánh. Số liệu cho thấy ở những nước mà chánh phủ biết tiết kiệm tối đa về ngân sách và ít dính líu đến các hoạt động của thị trường, cũng như ít quyền lực về mặt kiểm soát, điều hành; thì người dân ở các quốc gia đó có mức sống khả quan nhất. Hai nền kinh tế tiêu biểu cho giả thuyết này là Thụy Sĩ và Hồng Kông. Ngược lại, 2 quốc gia ma người dân phải lãnh búa rìu nặng nề nhất là Bắc Triều Tiên và Zimbabwe.

Ngay cả một ông Tổng Thống Mỹ (Reagan) cũng phải công nhận, “ Chánh sách của các chánh phủ với nền kinh tế có thể tóm lược như sau: nếu chúng (các doanh nghiệp) sống, thì bắt đóng thuế; nếu chúng sống mạnh, thì phải kiểm soát; mạnh quá thì phải cấm; và nếu chúng không sống nỗi, thì hỗ trợ chúng”. Thử tưởng tượng chúng ta đối xử với những người thân yêu của chúng ta theo phương thức vừa kể. Khi con cái khỏe mạnh thì làm đủ chuyện để tạo gánh nặng làm cho chúng yếu hơn. Còn với những người bệnh hoạn kiệt lực thì cố gắng “không cho phép” họ chết. Tóm lại, xã hội sẽ đầy những xác chết biết đi (zombies). Và với một nền kinh tế đầy những ngân hàng zombies, những công ty sản xuất zombies, những quan chức zombies… thì tương lai nào cho thế hệ trẻ hiện nay?

Tôi nhớ đến một hội thảo ở Ấn Độ khi tôi đề nghị với ngài Thứ Trưởng Kế Hoạch Ấn là nên sa thải 50% công chức và tăng lương cho 50% nhân viên còn lại. Họ sẽ bận rộn với công việc hơn, có tiền nhiều hơn; do đó, họ sẽ không còn thì giờ để nặn đẻ ra những quyết định, văn kiện sách nhiễu người làm kinh tế tư nhân. Đây sẽ là một gói kích cầu lớn nhất của mọi thời đại trên thế giới. Tôi rất sợ những quan chức rãnh rỗi thì giờ, ngồi nghĩ ra đủ cách để “cứu” dân, nhất là sau khi ngà ngà trên bàn nhậu.

Tệ hại hơn các giải pháp cứu dân là lời kêu gọi để chính phủ tự kinh doanh để kiếm tiền dùm cho dân. Đây là căn bản của lý thuyết “quốc hữu hóa” các tài sản của tư nhân thành xí nghiệp quốc doanh, vì chánh phủ quản lý thì tiền không chạy vào túi các tên tư bản ích kỷ. Thông điệp này rất được cử tri Âu

Mỹ ưa chuộng vì phần lớn dân nghèo đều hoang tưởng rằng đồng tiền này sẽ thực sự chạy vào túi mình. Chắc chắn họ sẽ thất vọng khi nhận ra là nó luôn luôn chạy vào túi người khác.

Năm 1945, ông Attlee lên thay ông Churchill làm Thủ tướng nước Anh sau khi vận động thắng cử với tiêu đề hãy "quốc hữu hóa" trên toàn diện nền kinh tế, nhất các công ty lớn. Sau cuộc họp phê chuẩn của quốc hội, ông Attlee tình cờ gặp lại ông Churchill trong phòng vệ sinh. Đang đi tiểu, ông Churchill bỗng dời chổ ra xa khi ông Attlee vừa đến đứng cạnh ông. "Tại sao, ông có điều gì thù ghét tôi chăng?" Churchill nói, " Hoàn toàn không. Tôi chỉ sợ ông thấy cái kích thước của #### tôi, ông lại đòi quốc hữu hóa thì phiền lắm".

Lúc còn là sinh viên năm thứ 3 của đại học, năm 1966, tôi và 2 người bạn Tàu làm "ta ba lô" du lịch Bắc Âu. Ấn tượng nhất trong chuyến lữ hành qua 4 nước là một buổi sáng mùa hè, chúng tôi lấy chiếc xe điện để đến Christiania ở Copenhagen, Đan Mạch. Giờ đi làm, xe khá đông, không còn chỗ ngồi và chúng tôi phải đứng.

Cạnh tôi là một người đàn ông ăn mặc chỉnh tề, xách cặp đội nón, phong cách thường thấy ở những anh quản lý kế toán chuyên nghiệp. Mặt đẹp trai, nụ cười đôn hậu và có vẻ như quen biết nhiều người trên xe vì những cái gật đầu chào hỏi "godmorgen" liên tiếp. Ông ta cũng quay nói "hello" với tôi và tôi cũng "hello" lại dù không biết ông ta là ai. Sau khi rời xe điện, tôi quay hỏi người bạn Đan Mạch đi cùng. Anh ta nhún vai, "Ồ, đó là Ông Otto, Thủ Tướng, đang trên đường đi làm". Tôi ngạc nhiên, tròn mắt và anh ta hỏi lại tôi, tại sao, "Ông ta cũng phải đi làm mỗi ngày như mọi người, có gì là lạ?" Thì ra, đây là chuyện bình thường ở xứ sở này. Một ông công chức, dù cao cấp, vẫn leo lên chiếc xe điện, như những cư dân Hà Nội leo lên chiếc xe buýt để đến sở làm. Hết chỗ ngồi thì cũng phải đứng như mọi người khác.

Dù còn trẻ và rất ngu dốt về chuyện chính trị, tôi cũng mường tượng trong cách hành xử của ông Thủ Tướng đó có cái gì tương quan đến việc tại sao người Đan Mạch có mức sống cao nhất thế giới và một văn hóa sống thông minh đương đại. Còn những quốc gia phải chi trả cả chục triệu đô la mỗi năm chỉ để tạo sĩ diện cho một vài ông lãnh đạo thường là những quốc gia có những chính trị gia thích xen vào kinh tế và hành dân. Điển hình là nước Mỹ của tôi và các nước nghèo khổ ở Phi Châu.

(Bài đã đăng trên Tạp Chí Doanh Nhân số 89 ngày 3 tháng 10 năm 2011)

T/S Alan Phan, Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa

Nói về đạo đức kinh doanh

Phần lớn những doanh gia thành công ở các thị trường mới nổi cho rằng việc kiếm tiền cho doanh nghiệp là một hoạt động hoàn toàn về kinh tế, không liên quan gì đến đạo đức xã hội hay tôn giáo hay triết lý. Họ thường bào chữa cho các hành xử sai trái trong công việc quản trị hằng ngày bằng một lời phán, “ai cũng làm như thế cả”.

Một bản nghiên cứu của Harvard năm 1998 cho thấy đạo đức và kỷ cương đóng góp về lâu dài một niềm tin tốt đẹp từ khách hàng, từ nhân viên, từ đối tác, từ nhà đầu tư, từ cộng đồng đoàn thể… Đây là cách xây dựng thương hiệu hoàn hảo nhất của bất cứ doanh nghiệp nào. Với một thương hiệu tiếng tăm và bền vững, công ty có thể tìm một tỷ lệ lợi nhuận cao hơn các đối thủ cạnh tranh, một thị phần cao hơn của khách hàng trung thành và kết quả là một thành tựu khả quan hơn về tài chính.

Thiếu đạo đức và kỷ cương quản trị, doanh nghiệp biến thành một công ty của cơ hội, của chụp giật, của đầu cơ… Mọi thành công sẽ tạm bợ, bạo phát bạo tàn.

Tuy nhiên chúng ta cũng phải thông cảm cho những áp lực hàng ngày mà bất cứ doanh nhân nào làm ăn tại Việt Nam phải vượt qua. Ngoài tình trạng bấp bênh của một nền kinh tế vĩ mô thôi thúc bởi cơn sóng thần của lạm phát, lải suất và tỷ giá, các doanh nghiệp Việt phải hoạt động trong một môi trường khá đặc thù khác hẳn thế giới bên ngoài.

Trước hết, sự thiếu vốn của các doanh nghiệp khá phổ thong và thói quen phải gối lưng cho khách hàng nợ hơn 100 ngày khi thanh toán hóa đơn làm kiệt quệ nhiều hoạt động cần thiết. Cái khó khăn khác là sự thiếu minh bạch trong thong tin, kế toán, thuế vụ, chi phí khiến nhiều doanh nghiệp hành xử như kẻ mù giữa rừng gươm. Thử thách khác là những thủ đoạn cạnh tranh bất chính của đồng nghiệp từ cách làm hàng nhái, hàng giả…đến những phá hoại ngầm khá hữu hiệu. Sau cùng là những giây nhợ trói buộc từ những thủ tục hành chánh phức tạp đến những phí tổn bôi trơn cao ngất trời.

Người Mỹ có câu nói là khi con cá sấu gần táp vào quần của bạn thì bạn khó mà nhớ được mục đích ban đầu của bạn là phải khai thông giòng suối. Đây cũng có thể chỉ là một cách để thoái thác trách nhiệm để tăng lợi nhuận cho cá nhân và bảo vệ tiếng tăm cho phe nhóm.

Nhưng một doanh nghiệp muốn tăng trưởng bền vững phải sẵn sang trả giá cho hành vi đạo đức của mình.

T/S Alan Phan

Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa

Hai chuyện làm ăn bên Mỹ

Người Việt học giỏi và bắt chước rất nhanh. Chỉ tiếc là chúng ta luôn luôn lựa chọn sai lầm các bài học và nền kinh tế đang phải trả giá khá đắt cho những sai lầm này. Thêm vào những thói hư tật xấu luôn tiềm tàng ở các thành phần lợi dụng đặc quyền đặc lợi, thì suy nghĩ nông cạn của tôi phải dừng lại ở câu " Xin Ơn Trên phù hộ chúng ta."

Lần về lại Mỹ vào tháng 9 vừa qua, tôi ngồi trên máy bay cạnh một đại gia Ấn Độ thích trò chuyện. Bị ảnh hưởng nhiều của các mạng truyền thông thích phóng đại, anh ta nói về một xứ Mỹ tàn lụi như một bài điếu văn. Thất nghiệp, bạo lực, nợ nần, nghèo đói, mâu thuẫn chính trị…tôi cứ nghĩ là anh đang mô tả xã hội Ấn Độ của chính anh. Sau một tháng thăm gia đình và tìm cơ hội đầu tư tại Mỹ, tôi xin thưa là tình hình vẫn còn khả quan hơn tại rất nhiều quốc gia khác. Dù thất nghiệp có lên đến 10%, con số người còn lại (90% của 300 triệu dân) vẫn có một thu nhập rất cao và GDP vẫn gấp đôi Trung Quốc với 1.35 tỷ dân.

Đế chế Mỹ đang bước vào hoàng hôn, nhưng đêm dài vẩn còn xa, vài ba chục năm trước mặt. Trong khi đó, tại những cửa hàng ăn và hộp đêm sang trọng nổi tiếng, khách vẫn phải xếp hàng chờ hơn cả tiếng. Đêm vẫn còn dài và tiệc vẫn tràn đầy champagne.

Nắm bắt thời cơ

Tôi chạy lên Pasadena một buổi trưa thăm người bạn cũ nghe nói đang làm ăn phát đạt. Anh tên Bruce Stuart là một luật sư có văn phòng nhỏ chuyên về thương nghiệp từ 30 năm qua khi tôi mới quen anh. Hai năm trước, thấy tình hình bất động sản (BDS) Mỹ lâm nguy, anh và vài người bạn bỏ ra 5 triệu để kinh doanh địa ốc. Có lẽ là chuyện hơi ngược đời. Nhóm anh mua lại các BDS đã bị ngân hàng tịch thu và sắp đưa ra phát mãi qua đấu giá để khấu hồi nợ cho ngân hàng. Với tổng số tài sản xấu lên đến gần 2 ngàn tỷ dollar khắp quốc gia, có thể nói là thị trường phải mất 8 năm mới thanh toán hết các BDS loại này.

Giá mua thường rẻ khoảng 20% hơn giá tại các buổi đấu giá vì ngân hàng tiết kiệm được thì giờ, phí tổn, thủ tục tòa án, giấy tờ phát mãi…Sau đó, nhóm anh đem bán lại ra thị trường cũng với giá rẻ hơn giá thông thường chừng 20%. Thời gian xoay vòng mất trung bình 3 tháng và trong 2 năm vừa qua, Bruce và các bạn anh thu về hơn 6 triệu dollars tiền lời, cho họ mức hoàn trái khỏang 58% mỗi năm. Bruce cho tôi coi tất cả hồ sơ của 216 vụ giao dịch đã hoàn tất với đầy đủ chi tiết vì anh muốn quỹ tôi đầu tư thêm 10 triệu để gia tăng hoạt động.

Anh còn đưa tôi đi xem hai BDS anh vừa mua bán xong. Một biệt thự ở Victorville, một thành phố trung lưu cách trung tâm Los Angeles 1 giờ lái xe, có đất rộng 270 mét vuông, vừa xây xong 3 năm trước với diện tích xây dựng 170 mét vuông. Anh mua của Bank Of America giá 38 ngàn dollars, sửa sang lại tốn 4 ngàn dollars và phí tiếp thị giấy tờ thêm 3 ngàn. Anh bán lại với giá 75 ngàn dollars, đem về cho nhóm anh một lợi nhuận 30 ngàn dollars sau 3 tuần.

Giá cả BDS ở California tương đối cao hơn các bang khác, nhưng tôi vẫn "shocked" trong trường hợp này vì tôi vừa đi coi và nghe giá một biệt thự gần Phú Mỹ Hưng tháng trước. Giá BDS ở Mỹ có lẽ rẻ khoảng 4 lần giá BDS ở Saigon, trong khi thu nhập trung bình của một người Mỹ gấp 40 lần người Việt.

BDS kia nằm ở Newport Beach, một thành phố sang trọng đắt tiền cạnh biển ở Quận Cam. Một nhạc sĩ nổi tiếng trả 7.2 triệu dollars cho tòa nhà 18-phòng này cách đây 6 năm; Bruce mua lại của ngân hàng với giá 3.5 triệu. Sau 8 tháng tiếp thị, nhóm anh bán được cho một nghệ sĩ khác với giá 4.8 triệu đem lại lợi nhuận 1.1 triệu sau khi trừ chi phí.

Một chuyện cũng làm tôi so sánh cách làm ăn nơi đây với Á Châu là các anh không cần một giấy phép kinh doanh nào, hay phải chạy ngược xuôi trả tiền để "bôi trơn" cho dịch vụ. Viên quan chức độc nhất các anh phải đương đầu là ngài thuế vụ, đang trình một hóa đơn cao hơn các anh chịu trả. Hai bên đang thưa nhau ra tòa, và Bruce tin mình sẽ thắng vì có hơn 35 năm kinh nghiệm so với vài năm của quan chức trẻ kia.

Khi có "thế lực chống lưng"

Một anh bạn khác tên Wilbur (Bill) Stover ở San Francisco, tôi điện thoại thăm khi thấy anh đang "nằm trên thớt" của các mạng truyền thông. Tôi quen anh cách đây 8 năm khi anh đang làm cho Micron Tech và đứng ra thương lượng để bán cho quỹ của tôi một công ty con của Micron. Dịch vụ M&A không thành nhưng chúng tôi có nhiều tương đồng nên quý nhau như bạn. Cách đây 3 năm, anh về đầu quân cho một công ty sản xuất panel năng lượng mặt trời tên Solyndra.

Solyndra thành lập năm 2006 và nộp đơn xin chánh phủ tài trợ khi TT Obama đề ra chánh sách năng lượng xanh nằm trong gói kích cầu cứu kinh tế Mỹ. Công ty được tỷ phú dầu hỏa George Kaiser đầu tư 36%, khai trương hoành tráng với 1,100 nhân viên và được Obama đến thăm viếng sau đó, với bài diễn văn ca tụng thành quả. Qua sự vận động của Kaiser, vốn là một ủng hộ viên lớn trong bộ máy tranh cử của Obama, chánh phủ Mỹ đồng ý bảo lãnh số tiền vay 535 triệu dollars cho Solyndra.

Ngày 1 tháng 9 năm nay, sau 3 năm hoạt động, Solyntra khai phá sản. Đảng Cộng Hòa và Quốc Hội đòi mở cuộc điều trần về những lạm dụng quyền lực của Tòa Bạch Ốc trong việc mất 535 triệu dollar cho công ty gà nhà. FBI đã tịch thu tất cả hồ sơ của công ty để bắt đầu điều tra thêm. Bill không trả lời diện thoại, vợ anh ta nói là anh đang bị suy sụp thần kinh vì sự cố. Tôi chia buồn và chỉ biết nói "hang in there" (ráng bám trụ) và đừng để các chánh trị gia biến mình thành vật tế thần.

Dù lo cho bạn, nhưng tôi lại thỏa mãn vì "cái đúng" của tư duy mình. Bất cứ nơi nào, khi người ta lấy tiền dân để kinh doanh với mục đích chánh trị, kết quả đều chắc chắn là tiền mất tật mang. Đinh luật này đã được minh chứng qua bao nhiêu thời đại, dù các tên đạo diễn càng ngày càng khôn ngoan, tinh vi hơn và biết ngụy trang hành động mình dưới nhiều hình thức.

Hai câu chuyện tượng trưng cho hai nền kinh tế đang hiện diện song hành tại Mỹ. Một là để mặc cho thi trường lo liệu và điều chỉnh. Một là can thiệp với tiền thuế của dân vì nghĩ mình thông minh và biết cách lèo lái thị trường. Các chính trị gia không chịu hiểu rằng lịch sử của nhân loại đã chứng minh là thị trường luôn luôn là kẻ chiến thắng sau cùng.

Người Việt học giỏi và bắt chước rất nhanh. Chỉ tiếc là chúng ta luôn luôn lựa chọn sai lầm các bài học và nền kinh tế đang phải trả giá khá đắt cho những sai lầm này. Thêm vào những thói hư tật xấu luôn tiềm tàng ở các thành phần lợi dụng đặc quyền đặc lợi, thì suy nghĩ nông cạn của tôi phải dừng lại ở câu " Xin Ơn Trên phù hộ chúng ta."***T/S Alan Phan, Chủ Tịch Quỹ Đầu Tư Viasa***

Thánh địa của tư bản

Sau một cuộc họp dài suốt ngày, tôi cáo lỗi với đối tác, đi ăn một mình và thả bộ trên đường phố. Tôi chợt nhận ra là mình đang đứng giữa lòng Las Vegas, buổi tối Thứ Bẩy, nhộn nhịp đám đông, xe cộ và muôn ánh đèn mầu rực rỡ. Nhười ta nói nhiều đến sinh thái năng động của các thành phố Á Châu mới nổi, nhưng tôi chắc chắn rằng không đâu có thể sánh bằng Vegas. Đủ mọi sắc dân Âu Á Phi, đủ mọi mầu da đen trắng vàng, đủ mọi loại tuổi, mọi loại quần áo phong cách và mọi loại thể hình mập ốm cao lùn. Nhưng họ đều chia sẻ một mẫu số chung: ngất ngây với mùi tiền, mùi tham và mùi vội vã.

Tôn giáo nào cũng có những vị thánh và những thánh địa để giáo dân hướng tâm tư và làm những cuộc hành hương tỏ lòng tôn kính. Người Thiên Chúa giáo tìm về Jesuralem đi lại con đường Thập Tự Giá của chúa Jesus, người Hồi giáo có Mecca va giáo chủ Mohammed, người Phật giáo quỳ dưới cây bồ đề của Phật Thích ca ở Patna. Tôn giáo tư bản có dollar và Las Vegas. Người ta nói nhiều đến New York, nhưng đây chỉ là chỗ để kiếm tiền, muồn hành hương để tìm biểu tượng cho sức mạnh của đồng tiền và những thú vui từ dollar, ta phải đến Las Vegas.

Người ta cũng hay nói về Macau, đỉnh mới của cờ bạc, nhưng vài ba sòng bài lớn và những số tiền khổng lồ thu từ các đại gia Trung Quốc (bao nhiêu là tiền rửa?), không thể cho Macau một phong cách của tư bản đại chúng, đa dạng mà sang trọng như Vegas. Một buổi tối cuối tuần ở Vegas sẽ phô bày tất cả xấu đẹp, sẽ phản ảnh mọi đúng sai của triết thuyết tư bản.

Tôi đến Vegas lần đầu vào năm 1964 khi đi một vòng xứ Mỹ du lịch ba lô với vài sinh viên cùng trường. Một con đường lớn giữa sa mạc mênh mông, vài ba sòng bài như ốc đảo, tôi vào Desert Inn, Dunes, Hacienda…như một anh nông dân Cà Mau bước vào Hyatt, Sheraton ở Saigon. Ấn tượng và lạ, nhưng không có gì để say mê hay cuốn hút (có lẽ tại tôi rất dửng dưng với cờ bạc). Qua các thập niên kế tiếp, tôi đến Vegas khá thường xuyên, vì khi mời các đối tác làm ăn về Los Angeles họp hành, họ không mặn mà lắm. Nhưng ở Vegas, nơi họ có thể ăn chơi cờ bạc, tiệc tùng trác tang và trừ phí tổn thua lỗ vào thuế, ai nấy đều hăng hái. Rồi đến các doanh nhân Trung Quốc vào những năm đầu mở cửa, Vegas là nơi phải dừng chân.

Đế chế Mỹ càng mạnh thì Vegas càng phát triển. Tôi chứng kiến một cuộc đua không mệt mỏi qua năm tháng của các công ty cờ bạc. Wynn tạo danh tiếng với Mirage, Treasure Island rồi cuối cùng là màn khiêu vũ nước hàng đêm ở Bellagio. Adelson trả lời với Venetian sau khi xây Sands thành một trung tâm hôi nghị lớn nhất nhì xứ Mỹ. Harrah nhập cuộc với những thâu tóm ngọan muc dọc The Strip (con đường chính của Vegas) như Bally, Paris, Planet Hollywood, Imperial. Nhiều tên tuổi hàng đầu ngày xưa như Circus Circus, Stardust,… thua cuộc và tụt hậu thảm hại. Nhiều tay chơi vừa nhập cuộc tạo ấn tượng mới với Cosmopolitan, Trump, Aria, City Center, Mandarin, Madalay Bay. Một cuộc đua thật hấp dẫn và sáng tạo để dành thị trường và lợi nhuận, hoàn toàn tự phát kiểu tư bản đại chúng. Dubai, Macau, Shanghai, Singapore…cũng có những cuộc đua, nhưng chỉ là một xếp đặt của giới cầm quyền và cầm tiền, kết quả thường được định đoạt qua “nghị quyết” nên không gì ngạc nhiên, và do đó, không gì đáng kể. Giống như một trận đá bóng, không ai buồn tham dự hay đi coi nếu nhà tổ chức đã xếp đặt sẵn người thua kẻ thắng.

Một thực tế phải hiểu là trong lịch sử loài người, luôn luôn có một đẳng cấp thống trị nhỏ nhoi, cố gắng lợi dụng quyền lực và tiền bạc của mình để áp đặt “giải pháp” của mình trên đại đa số quần chúng. Từ các bộ lạc xa xưa, qua các triều đại phong kiến, thực dân, đến các quốc gia Tây Phương

hiện tại hay các xã hội "bình đẳng" như Liên Sô, Trung Quốc…giải pháp thường đem lại một cuộc sống "ngon lành" hơn về đủ phương diện cho giai cấp cầm quyền này. Chế độ tư bản cũng không khác gì. Lợi dụng công sức và tài sản của quần chúng "ngu ngơ" để làm đầy túi tiền cá nhân và phe nhóm mình là thủ thuật tinh vi mà các chính trị gia và đại gia đều thông thạo.

Mục đích như nhau nhưng cách làm thì giới tư bản đã đẩy lên hàng nghệ thuật. Những chế độ dùng roi vọt gông cùm để thúc đẩy ép buộc người dân đang đi dần vào quá khứ. Indonesia của Suharto hay Hàn Quốc của Park Chung Hee ngày nào chỉ còn là dư âm. Tunisia, Lybia, Egypt, Syria…đang được sắp xếp lại. Ở các xã hội tư bản, người dân làm nô lệ với tinh thần hoàn toàn "tự nguyện". Hai lý do: lòng tham cố hữu của con người và những món nợ ngập đầu.

Triết thuyết tư bản vẽ ra một cuộc chơi hào hứng là ai cũng có thể thắng và đem về một phần thưởng đẹp như mơ. Đây là tiền đề của Las Vegas, của tư bản. Dĩ nhiên, ai cũng biết là xác xuất cho thấy người thua bạc chiếm đến 95% người tham dự. Ngoài xã hội, cũng không thiếu những người nhận chân ra điều này. Tuy nhiên, giới tư bản còn một tuyệt chiêu khác: mua trước trả sau. Không nơi nào mà một người tay trắng có thể mua nhà, tậu xe, sắm sửa tiêu xài như ở xứ Mỹ. Có thể bạn không muốn nợ, nhưng chắc chắn là vợ con và đa số thành viên gia đình bạn bè sẵn sàng "shop" dùm bạn. Đòi hỏi duy nhất: bạn phải có job và phải nô lệ nghiêm túc. Mất job là mất tất cả.

Vì lòng tham và vì cái giây xích nợ vô hình này, cả trăm triệu nô lệ Mỹ đã đẩy nền kinh tế và xã hội Mỹ lên đỉnh cao thế giới dưới danh nghĩa "thị trường và tự do". Trong khi đó các xã hội "phong kiến cổ hủ" phải trì trệ trong đống bùn vì ngu xuẩn. Các lãnh đạo nơi đây không hiểu rằng con ngựa sẽ chạy nhanh hơn nếu bạn treo trước đầu nó một củ cà rốt tươi ngon; chứ không thể dùng roi siết cương suốt chặng dường dài.

Cuối cùng, Đặng Tiểu Bình và cận thần hiểu được điều này. Họ đã dùng lòng tham và miếng mồi tư bản giàu có để kích thích cả tỷ nô lệ sửa đổi định mệnh Trung Quốc và củng cố tài sản cũng như quyền lực của đẳng cấp thống trị. Họ thành công vượt mơ ước, nhưng vẫn phải núp mình dưới nhiều tên gọi nghe trái tai. Thực sự, Trung Quốc là một quốc gia tư bản gấp nhiều lần so với Mỹ, nếu bạn xem xét kỹ các chương trình phúc lợi xã hội hay quyền lực của các nhóm lợi ích của xứ này.

Nhất là trong thời điểm hiện tại khi xứ Mỹ phải chi tiêu cả ngàn tỷ dollar mỗi năm cho các nô lệ nghèo và già (vì lá phiếu của dân chủ); chưa nói đến cả ngàn tỷ dollar khác để bảo vệ hình ảnh của đế chế (Iraq, Afghanistan) và quyền lợi của tư bản (các công ty đa quốc). Trung Quốc không bị gánh nặng này. Cho nên, tôi sẽ không ngạc nhiên nếu trong vòng 20 năm nữa, thánh địa của tư bản sẽ được dời qua một địa điểm nào tại Trung Quốc. Nhưng không phải loại tư bản đại chúng, muôn màu và đa dạng như Vegas, mà là loại tư bản của phe nhóm, ích kỷ, tàn nhẫn và đơn điệu với chút quê mùa.

T/S Alan Phan, Chủ tịch Quỹ Đầu Tư Viasa

Lại nói về vàng

Để hiểu vì sao giá vàng tăng nhiều và nhanh như vậy, ta phải hiểu rõ lạm phát. Ít chuyên gia tài chánh nào muốn nói lên lý do thực sự gây lạm phát. Khi tất cả các đồng tiền đều mất giá, nhất là USD, thì vàng sẽ lên giá. Điều đó không bao giờ thay đổi.

Bốn năm nay, vàng luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong danh mục đầu tư của tôi. Nhiều người cho tôi một biệt danh mới, "Goldfinger" (nhân vật xấu của phim James Bond 007 có cùng tên). Các nhà phân tích thì bài bác chiến thuật này, cho rằng vàng không thể mang lại lợi nhuận tốt hơn chứng khoán hay bất động sản khi đầu tư lâu dài (hơn 2 năm). Họ giảng bài thêm là trên mặt thuần kinh tế, vàng không đóng góp gì vào GDP hay thu nhập cá nhân. Tuy nhiên, trong trường đua thế giới, con ngựa "vàng" của tôi đã qua mặt mọi đối thủ nặng ký, từ chỉ số Dow Jones đến các bản tệ và mọi loại hàng hóa. Sau bốn năm, kể từ lúc tôi mua vàng ở giá 600 USD/ ounce, nay giá vàng đã là 1.800 USD/một lượng oz. Tôi dự phóng là giá vàng sẽ lên hơn $2,500 vào cuối năm 2012.

Để hiểu vì sao giá vàng tăng nhiều và nhanh như vậy, ta phải hiểu rõ lạm phát. Trong lịch sử, lạm phát là một danh từ chỉ sự lên giá của hàng hóa. Ít chuyên gia tài chánh nào muốn nói lên lý do thực sự gây lạm phát. Họ quanh co là lạm phát tại Việt Nam xẩy ra vì lạm phát toàn cầu, vì những nhà đầu cơ, vì khí hậu, vì niềm tin của người tiêu thụ, vì sản xuất sụt giảm vân vân và vân vân. Thậm chí, số liệu thống kê còn được bẻ cong để họ có thể tuyên bố là lạm phát chỉ vài ba phần trăm mỗi tháng, không gì quan trọng. Họ không muốn nghe một nguyên nhân ngắn gọn: Lạm phát là do đồng tiền mất giá.

Và hai lý do gây ra tình trạng này cũng rất đơn giản: một, sự vay mượn để tiêu xài của ngân sách quá cao so với thu nhập qua thuế và đầu tư; hai, việc in tiền bừa bãi làm tổng cung tiền tăng lên.

Khi tiền mất giá, người ta đổ thừa do người dân mất niềm tin vào đồng nội tệ khi kinh tế vĩ mô bất ổn. Kỳ thực, người dân rất khôn ngoan. Họ không tin vào những chuyện không có thực. Hay, nếu nói sự tăng giá hàng hóa là do đầu cơ, thì tôi không nghĩ là ai có đủ tiền để kinh doanh lâu dài theo chiến thuật này, trừ khi họ biết chắc là đồng tiền càng ngày càng mất giá.

Khi tất cả các đồng tiền đều mất giá, nhất là USD, thì vàng sẽ lên giá. Điều đó không bao giờ thay đổi. Nếu lấy vàng làm bản tệ (kim bản vị) và nhìn lại mấy chục năm qua, ta mới thấy trong thực tế, hàng hóa đã xuống giá vì cung vượt qua cầu, nhất là thời điểm Trung Quốc trở thành "cơ xưởng của thế giới".

Trong một bài viết ba năm trước, tôi có so sánh giá cả hàng hóa và vàng. Lần đầu tiên tôi qua Mỹ vào năm 1963, giá vàng là $35 một lượng. Một chiếc xe Mustang mới của hãng Ford tốn $3,300, tức khỏang 100 lượng vàng; giá một nhà trung bình là $14,000 hay khoảng 400 ounces vàng; giá 1 ổ bánh mì là 22 cents (1 oz vàng mua được 150 ổ bánh mì). Năm nay, giá vàng lên $1,800 một ounce, tôi có thể dùng 100 ounces để mua 6 chiếc xe Mustang, căn nhà trung bình sẽ tốn khoảng $230,000, tương đương 130 oz vàng thay vì 400 oz, và với 1 oz vàng tôi sẽ mua được khoảng 1,300 ổ bánh mì. Có nghĩa là trong khi tiền USD mất giá trầm trọng, mãi lực của tôi lại gia tăng đáng kể so với số vàng tôi giữ suốt 48 năm qua.

Trên thế giới, lượng vàng lại hữu hạn. Năm 2007, theo National Geographic, chỉ có khoảng 161,000 tấn vàng đã từng được khai thác. Lượng vàng khai thác qua từng năm tương đối bền vững, nếu tính theo nhu cầu. Năm 2010, toàn thế giới khai thác được 3.859 tấn vàng, nhu cầu mua vàng là 3.754 tấn. Sự

cân đối cung cầu và giá trị gần như bền vững này đã khiến giá vàng không nhiều biến động. Mọi biến động về giá vàng thực sự phát sinh từ sự biến động của USD và các bản tệ khác.

Không như tiền giấy, cổ phiếu, trái phiếu, hay như một công ty có thể mang về lợi nhuận lớn, hoặc thua lỗ nhiều, vàng là một ốc đảo thanh bình trong bão tố. Bởi vì không ai "in" ra vàng được hay dùng các thủ thuật chi phối của thế giới "ảo", nên vàng thực sự là một kênh phòng thủ an toàn. Ai đọc lịch sử đều nhớ chuyện lạm phát phi mã do tiền giấy hạ giá, như đồng Mark thời Weimar của Đức, như đồng yuan của Trung Quốc thời Tưởng Giới Thạch, như đồng peso của Argentina trong 50 năm qua, như đồng dollar của Zimbabwe (mất giá kỷ lục khi rớt 11 triệu phần trăm trong 1 năm). Suốt 5,000 năm lịch sử, vàng không bao giờ mất giá. Tôi yêu vàng là vì vậy.

Một câu chuyện khá khôi hài trong lịch sử tài chính thế giới là việc ông Gordon Brown quyết định bán hơn nửa số vàng dự trữ của Anh (415 tấn) vào năm 2000 với giá trung bình là $276 một lượng, đem về cho Anh hơn 4 tỷ USD. Ý định của ông là hạ giá vàng thế giới và giữ giá trị tiền bảng Anh (English pound). Sau 4 tháng, đồng bảng Anh tiếp tục sụt giá, còn giá vàng thế giới lại tăng lên 25%, làm Anh mất hơn 3 tỷ USD trong giao dịch này. Nếu là một nhà đầu tư tài chính, ông Brown sẽ mất job ngay lập tức. Nhưng vì ông là chính trị gia, nên ông Brown không những không bị đuổi, mà sau đó còn đắc cử Thủ tướng với biệt danh " Gold Brown (vàng)".

Theo một báo cáo số liệu từ Thụy Sĩ, trong vòng 3 năm qua, Việt Nam đã xuất khẩu khoảng 200 tấn vàng, với giá trung bình $1,200 một ounce, thu về được 8,4 tỷ USD. Trong khi đó, nếu vẫn giữ số vàng này thì giá trị hiện nay là 12,7 tỷ USD (với giá $1,800). Tính ra, mức thiệt hại của Việt Nam từ việc mua cao, bán thấp là 4,3 tỷ USD. Tôi không biết quyết định này gây thiệt hại trực tiếp đến những ai, nhưng đây là một sự thất thoát kỷ lục so với con số GDP nhỏ nhoi, hơn 4%.

Vì vậy, nếu ai đó khuyên tôi nắm giữ tiền giấy, thì tôi xin cám ơn. Mọi người cứ việc giữ giấy, còn tôi sẽ cứ giữ vàng!

T/S Alan Phan

Paris, Gisele và huyền thoại

Thực ra, tất cả những gì chúng ta đang cảm nhận có phải chỉ là giả thuyết và cấu trúc trừu tượng trong suy tưởng?… Vì sợ sệt những gì "không biết" nên chúng ta khư khư ôm lấy huyền thoại của quá khứ và quên đi tương lai?… Tôi ghé thăm Paris bất cứ khi nào có dịp. Tôi yêu Paris đến độ không bao giờ nghĩ là sẽ sống nơi đây vì sợ mình sẽ thất vọng khi gần kề người yêu mỗi ngày…

Gần đây, tôi không có duyên với kinh tế tài chánh. Mấy bài viết cứ bị tháo gỡ, đục bỏ, lắc đầu vì quá nhạy cảm. Tôi biện hộ là khi dính đến túi tiền của tôi và người dân thì bắt buộc phải nhạy cảm chứ? Một bà biên tập khác khuyên là anh nên sửa đổi, viết theo thị hiếu của bạn đọc, chuyên mục về "cướp, hiếp, giết" thì tương lai viết lách của anh sẽ sáng sủa hơn. Tôi nghĩ thầm, bà này mù rồi, không thấy các bài viết của tôi chỉ toàn là "cướp, hiếp, giết" hay sao? Bà tưởng tôi viết về kinh tế đấy chắc?

Nhưng thôi, đành nghe bà ta vậy. Một đề tài rất nhạy cảm với tôi là Paris, thành phố mà tôi vẫn gọi là "người tình muôn thuở". Tôi yêu Paris như rừng yêu lá, như núi yêu sông, như chim yêu nhạc. Tôi ghé thăm Paris bất cứ khi nào có dịp. Tôi yêu đến độ không bao giờ nghĩ là sẽ sống nơi đây vì sợ mình sẽ thất vọng khi gần kề người yêu mỗi ngày.

Paris của tôi là Montmartre những ngày còn Hemingway, Fitzgerald, Faulkner; là giòng sông Seine của Truffaut, Bardot, Piaf; là những bức tranh của Monet, Matisse, Lautrec trong những museé nhỏ bé; là những kiến trúc thần kỳ thăng trầm qua bao thế hệ; là những quán vỉa hè của cô đơn lúc đêm về sáng; là khu vườn Luxembourg của mùa thu lá vàng như mái tóc người yêu ; là nhửng con đường lạnh buốt dấu chân trên tuyết trắng. Nói làm sao cho hết những kỷ niệm và hoài tưởng về Paris thời mới lớn? Viết làm sao cho đủ những phong cách và hình tượng về Paris thời xế chiều?

Tôi đến Paris lần đầu khi còn là sinh viên năm cuối của đại học. Trước đó, như phần lớn người Việt, tôi luôn mang tâm trạng "yêu-ghét" nước Pháp. Yêu vì lớn lên với văn chương, nghệ thuật, và triết học của các nhà văn hóa Pháp, nhồi vào đầu sọ mỗi ngày như thói quen ca bài La Marseillaise mỗi buổi sáng chào cờ. Ghét vì tôi bị bọn bảo vệ Tây bắt gặp và đánh thừa sống thừa chết ba bốn lần khi trèo lên cây me nhìn trộm mấy bà đầm tắm trần ở Cercle Sportif (bây giờ là vườn Tao Đàn) lúc tuổi chưa đủ 11.

Paris thay đổi mọi cảm nhận xưa cũ. Thành phố của lịch sử chào đón chú du khách trẻ non dại với những cảnh quan thơ mộng, những bữa ăn tuyệt vời dù chỉ chút bánh mì với fromage, những con người Parisian biết hưởng thụ với class, bao quanh trong những mẩu chuyện ngắn đẹp hơn cổ tích. Như phần lớn các du khách trẻ nhiều hormone, tôi phải dành dụm tiền để vào Moulin Rouge, để đi coi Crazy Horse; để ra Bois de Boulogne thuê một cô gái điếm.

Tôi gặp Gisele ở đó. Con bé có mái tóc vàng óng, khuôn mặt đẹp và cặp mắt xanh như dòng sông Danube (dĩ nhiên, khi hồi tưởng thì trí nhớ hay lầm lạc. Có thể con bé xấu và mập, nhưng không một anh sinh viên hứng tình nào có thể suy ra điều này). Sau khi đã đồng ý giá cả, Gisele đưa tôi về một căn hộ tồi tàn cạnh Sorbonne. Tôi hồi hộp như Armstrong lúc vừa bước xuống mặt trăng.

Con bé cởi đồ, lên giường rồi ôm tôi hỏi," sao mắt anh buồn quá vậy?" Tôi ậm ừ, dù muốn trả lời rằng khi máu lên đến đầu thì mắt thằng đàn ông nào chả mù và buồn? Sau khi ôm tôi hơn 10 phút, Gisele nói "tôi không thích làm việc đêm nay, mình ngồi tâm sự đi." Tôi nghĩ chắc mình bị lừa rồi,

nhưng Gisele trả lại tôi đống tiền franc lúc nãy rồi bắt đầu độc thoại.

Nàng kể về một xứ Nga của tuổi nhỏ, đẹp và êm đềm. Cho đến ngày cha nàng bị bắt đi Siberia chỉ vì tội là một trí thức Do Thái, thích hỏi vớ vẩn. Mẹ nàng tự tử vài năm sau đó. Mới 16 tuổi, Gisele phải qua tay bao nhiêu người đàn ông lợi dụng sự cô thế của nàng. Năm 20, Gisele chạy thóat khỏi Nga, rồi làm đủ mọi nghề ở Paris, kể cả làm điếm. Nhưng nàng vẩn đi học và mơ một ngày không xa, nàng sẽ đến California và mua một căn nhà cạnh biển. Nàng hỏi tôi đủ mọi chuyện về xứ Mỹ xa xôi, trong khi tôi chỉ có một ước muốn duy nhất là làm chuyện đồi bại, hủ hóa với đầu óc trống rỗng. Nhưng vì mệt sau khi lê lết cả ngày trên metro, và cũng vì Gisele có bộ ngực khá thoải mái, nên tôi và nàng ôm nhau ngủ say như hai đứa trẻ.

Sáu giờ sáng, nàng đánh thức tôi và hai đứa ra một quán cà phê nhỏ gần đó làm 2 cái croissants. Không phấn son, giản dị trong chiếc áo thun mầu trắng, Gisele đẹp dịu hiền như một ma soeur. Hơi sương còn lành lạnh, xe cộ còn thưa thớt, tôi thanh bình trong ánh nắng đầu ngày, quên đi mọi chuyện đêm qua, cũng như mọi thứ chung quanh. Chỉ có Gisele và ly espresso thơm ngọt.

Tôi không bao giờ gặp lại Gisele, nhưng tôi yêu Paris kể từ đêm đó.

Nhưng như tôi đã nói, tôi không bao giờ muốn sống ở Paris, người tình muôn thuở. Vì Paris không cung ứng đầy đủ ý thích đặc thù cho cá nhân tôi. Tôi thích cái tiện nghi của những căn nhà hiện đại ở Mỹ, những công việc kinh doanh tài chánh đầy thử thách của Wall Street, những trải nghiệm khắp năm châu với nhiều văn hóa đa dạng, với những người tình đủ mọi sắc mầu. Dù tuyệt vời, nhưng với tôi, Paris vẫn chỉ là một huyền thoại, dựng lên từ lịch sử, văn hóa và trí tưởng tượng của những tâm hồn nghệ sĩ. Thực ra, tất cả những gì chúng ta đang cảm nhận có phải chỉ là giả thuyết và cấu trúc trừu tượng trong suy tưởng? Đây có phải là cái tháp ngà trí thức mà chúng ta chạy vào ẩn náu khi gặp khó khăn?

Cái tháp ngà thường cho chúng ta những cảm giác an toàn nên mọi người an phận và không ai muốn quấy rối cho thuyền xao động (Mỹ gọi là rock the boat). Vì sợ sệt những gì "không biết" nên chúng ta khư khư ôm lấy huyền thoại của quá khứ và quên đi tương lai. Chúng ta thường chỉ nghĩ đến bản thân và cố quên rằng còn cả một xã hội ngoài kia với những vấn đề không ai trăn trở và giải quyết. Như những tín đồ tôn giáo, chúng ta ôm lấy những cuốn kinh thánh đã viết ra từ mấy ngàn năm để tìm câu trả lời cho bài toán thời Internet.

Mùa thu vừa đến, đem chút nhung nhớ về Paris của thơ nhạc. Nhưng thực tế luôn can thiệp. Tôi chợt nhớ là các nhân viên bên Trung Quốc đang chờ câu trả lời của tôi về tài khỏan vàng và ngoại tệ, về những bất ổn của cuộc đình công ở nhà máy Triết Giang, về hồ sơ kế toán phải nộp cho ngân hàng trước cuối tháng. Paris và huyền thoại phải đợi vậy.

T/S Alan Phan, Chủ tịch Quỹ đầu tư Viasa

(Bài đã đăng trên Vietnamnet/ Tuần Việt Nam vào 20 tháng 10 năm 2011)

Cho những người vừa nằm xuống

Tôi không phải là một sử gia hay môt nhà bình luận chính trị để ca tụng hay chửi bới có căn bản khoa học những vị lãnh tụ, sống hay chết. Nhưng tôi biết rằng họ là những người đã bay cao, đã đi xa hơn đa số chúng tôi và đã sánh vai với những lãnh tụ khác nổi tiếng thế giới để làm nên lịch sử.

Một cuối tuần mùa hè thật thanh bình ở Koh Samui (Thái) chợt nghe tin về cái chết của Tướng Đặng Văn Quang và Tướng Nguyễn Cao Kỳ của VNCH ngày xưa. Bất cứ cái chết nào của một lãnh tụ, dù xấu hay tốt, cũng khơi dậy những suy tưởng về ý nghĩa của đời người trong lịch sử. Những lãnh tụ mà tôi có chút quen biết còn gợi lại thêm những hồi ức của một thời oanh liệt và tàn phai.

Tôi không phải là một sử gia hay môt nhà bình luận chính trị để ca tụng hay chửi bới có căn bản khoa học những vị lãnh tụ, sống hay chết. Nhưng tôi biết rằng họ là những người đã bay cao, đã đi xa hơn đa số chúng tôi và đã sánh vai với những lãnh tụ khác nổi tiếng thế giới để làm nên lịch sử. Với cảm nhận của cá nhân tôi, họ là những biểu tượng cho lòng ngưỡng mộ, cùng chút thương hại. Nhiều người thường cho là "thời thế tạo anh hùng" để làm nhẹ những thành tựu hay hậu quả trong lịch sử. Có thể vậy, nhưng với tôi, bất cứ lãnh tụ nào lèo lái môt quốc gia cũng đều chia sẻ nhiều cá tính đặc biệt xuất chúng giúp họ vượt lên cao khỏi đám đông để nắm giữ quyền lực. Nói rằng số tử vi tên này tốt không thể giải thích trọn vẹn vai trò lịch sử của họ.

Tôi có quen biết giao lưu với hai Tướng Kỳ và Quang vào trước thời 1975. Những cuộc gặp thóang qua trong các bữa tiệc công cộng nên không phải là "bạn" và tôi không làm chính trị nên cũng chẳng là "thù". Sau 1975, tôi có chơi tennis nhiều lần với ông Kỳ ở California và ông ta cũng nhờ tôi tư vấn vài chuyện làm ăn nhỏ. Thú vị nhất là lần ông được đại tài tử John Wayne (bây giờ là tên của phi trường ở Quận Cam) mở tiệc chiêu đãi ở Newport Beach. Ông Kỳ là thượng khách, kéo thêm tôi cho ếch ra đáy giếng, và tôi đã hết sức ấn tượng chỉ với danh sách khách mời, như Ron Reagan, bấy giờ là Thống Đốc California (sau lên làm Tổng Thống Mỹ). Tôi tiếc cho ông lúc đấy (1975), chưa biết dùng đòn bẫy là quan hệ thân thiết với John Wayne và nhiều nhân vật danh tiếng khác của Mỹ để đẩy sự nghiệp đi về một hướng khác.

Nhưng dù sao ông đã bay rất cao, qua những cuộc họp thượng đỉnh với các Tổng Thống Johnson, Ford, Nixon, hay những cuộc đàm phán với Kissinger, McNamara, Bundy. Trong suốt thập niên 60s và 70s, có lẽ ông có mặt trên tin tức TV, báo chí Mỹ và thế giới mỗi ngày.

Còn Tướng Đặng Văn Quang là nhân vật số 2 của chế độ cũ, sau ông Thiệu. Tiếng tăm và quyền lực của ông đi trước mọi toan tính về chính trị thời này. Ảnh hưởng của ông rất lớn, kể cả những ván cờ với người Mỹ; nhưng ông ít xuất hiện nơi đám đông và các mạng truyền thông, nên không nổi tiếng như Tướng Kỳ. Ấn tượng nhất với tôi là tiếng cười dòn tan, biểu lộ một tâm tư tươi mát, khi trao đổi những chuyện khôi hài về "gà tóc dài".

Nhưng trên một khía cạnh khác tôi cũng thấy "thương" cho bước đường quan lộ của hai ông. Tôi lánh xa chính trị vì tôi hiểu khi liên quan đến quyền lực và quyền lợi, bản chất con người cho phép họ làm bất cứ điều gì để đạt mục tiêu. Thủ đoạn, phù phép và dối trá là phương tiện thông dụng hàng ngày hàng giờ.

Lấy các chính trị gia của Mỹ làm thí dụ. Hai ông Kỳ, Quang là những con bài khá ngoan ngõan và trung thành với chánh sách Mỹ tại Việt Nam. Họ không hề có một tham vọng gì để hành xử trong vị thế độc lập với Mỹ như vị tiền nhiệm là Tổng Thống Diệm. Tuy vậy, khi đã vắt hết trái chanh Kỳ, Quang, họ đã cho đàn em viết sách, viết báo tung tin là Tứơng Kỳ, rồi sau này, Tướng Quang, là những trùm buôn ma túy, với tài sản cả tỷ đô la. Báo sách Mỹ viết theo kiểu báo cáo điều tra (investigative report) nên cả thế giới tin theo và vết nhơ trên người hai ông có lẽ không bao giờ gột sạch.

Sau 1975, Tướng Kỳ có bàn thảo xin tư vấn của tôi về chuyện mưu sinh trên đất mới đến. Chắc ông nghĩ tôi biết nhiều vì đã qua đây từ 1963. Ông nói thực là tài sản gia đình chỉ còn khỏang 900 ngàn đô la và tôi rất ngạc nhiên với số tiền nhỏ nhoi này. Một anh làm hải quan cấp trung ở Thượng Hải cũng có một lần nhờ tôi tư vấn về quản lý tài sản cá nhân và tôi đã thấy tiền nhàn rỗi của viên chức này trong ngân hàng Hồng Kông lên đến hơn 6 triệu đô la. Làm Thủ Tướng 3 năm và Phó Tổng Thống 4 năm dưới thời mà Mỹ đổ cả trăm tỷ đô la vào Việt Nam, mà ông bà Kỳ chỉ bòn rút được dưới 1 triệu đô la, thì trong sách vở của tôi, đây là con người sạch.

Còn Tướng Quang lại lận đận hơn nữa. Sau 1975, vì những lời cáo buộc về ma túy và tham nhũng, ông không được nhập cảnh vào Mỹ. Lạnh lẽo bên xứ tuyết Canada, ông sống nghèo khổ đời công nhân trong một căn hộ chật hẹp. Sau cùng được qua Mỹ vào giữa thập niên 80s, ông tiếp tục làm lao động và vợ phải đi bán bánh ở các chợ, cho đến ngày ra đi với hai bàn tay trắng. Đồng minh Mỹ hòan tòan quay mặt lạnh lùng.

Tôi không quan tâm đến những công, tội của hai ông. Chiến tranh đã chấm dứt hơn 36 năm. Thế hệ mới quanh tôi loay hoay với những bài tóan khó khăn trước mặt, không phải những câu chuyện vớ vẩn của các ông già. Nếu hai ông có để lại bài học gì cho hậu thế, tôi chắc là thế này: trong chánh trị, đôi khi làm kẻ thù còn hơn làm bạn. Bởi vì ta biết quá nhiều về bạn, trong khi chỉ nghe đến huyền thọai về kẻ thù.

Nhưng ngày tháng sẽ trôi qua và chôn vùi tất cả. Lần chót tôi gặp ông Kỳ, vài năm trước ở Phan Rang, chúng tôi cùng đứng nhìn một Tháp Chàm bụi bặm gần một khu du lịch ông đang muốn làm dự án. Khi ông nói về triển vọng, tôi lại nhớ đến bài hát cũ:

Người xưa đâu, mà tháp thiêng sao đứng như buồn rầu

Lầu các đâu, nay thấy chăng rừng xanh xanh một mầu…

Trịnh Công Sơn cũng có một bài hát cho thời 70s, về những “hận thù đã lãng quên, dấu chân người rồi cũng bụi mờ, và đứa con xưa đã tìm về nhà, thôi thì hãy xin cho người vừa nằm xuống tìm thấy thiên đường nơi cuối trời mênh mông”.

T/S Alan Phan

Table of Contents

Không ngừng đặt câu hỏi
Hai mươi câu hỏi dành cho TS. Alan Phan
Đừng hoang tưởng về một thế giới phẳng
Không có bữa ăn nào miễn phí
Sau mỗi thời kỳ vàng son
Tư bản và Dân chủ
Con voi Trung Quốc
Chuyện con ve và con kiến
Chó Việt Nam hạnh phúc nhất thế giới
Khi các lãnh tụ biết cười mình…
Một người làm quan cả họ được nhờ
Bỏ cuộc trước khi tới đích là thất bại
Các cuộc chiến sắp xảy ra…
Thiếu can đảm nhiều người bỏ cuộc quá sớm
Một cách nhìn khác về con người Alan Phan
Kẻ cắp gặp bà già
Đầu tư ngoại tệ nào?
Giải mã nền kinh tế ngầm
Việt Nam và Trung Quốc
Những can thiệp vô ích
Nói về đạo đức kinh doanh
Hai chuyện làm ăn bên Mỹ
Thánh địa của tư bản
Paris, Gisele và huyền thoại
Cho những người vừa nằm xuống